

V:

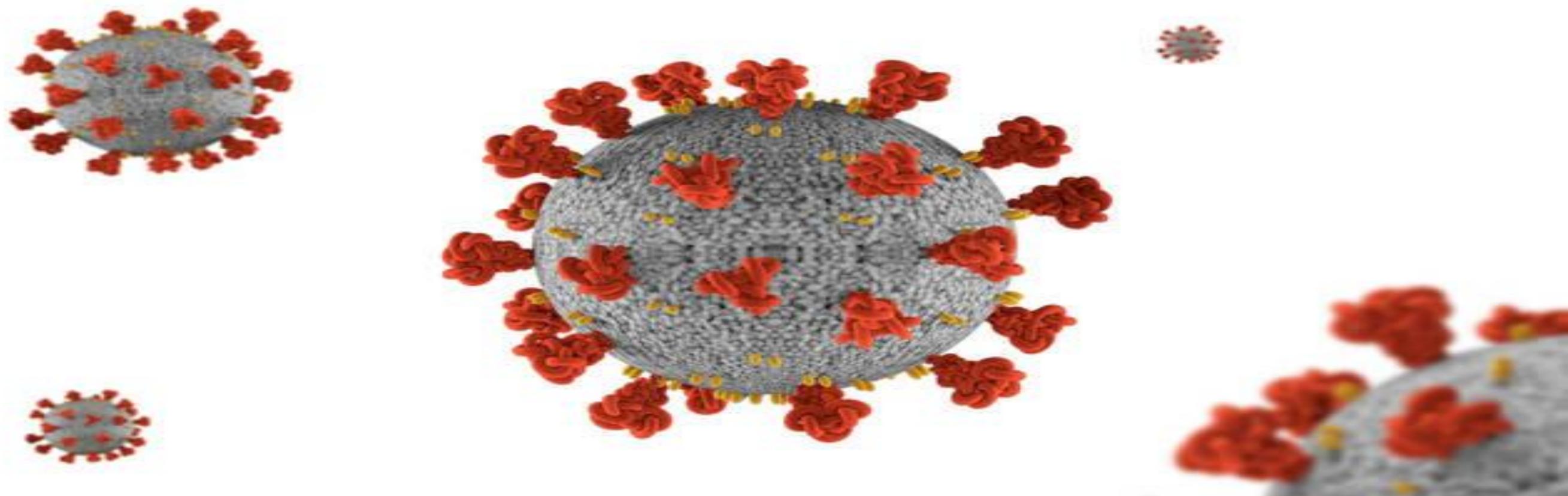
VitaminaE

Le parole dell'economia

Temporary magazine del
Dipartimento di Economia
dell'Università degli Studi della
Campania Luigi Vanvitelli

1/21

Special issue | Orientamenti istituzionali, imprenditoriali e giuridici ai tempi del Covid-19



in questo numero

La politica economica post-covid: *digitalizzazione e green economy* sono obiettivi sinergici? di **C. Mazzoni - P. Sbriglia**

Impresa familiare di **M. Ossorio**

Il turismo di prossimità come “nuova” tendenza di viaggio ai tempi del Coronavirus. E poi? di **A. Garofano**

Il ruolo del professionista contabile nel favorire le decisioni durante la crisi da Covid-19 di **P. Fera**

La pandemia da COVID-19 e l'obbligo di utilizzo di dispositivi di protezione individuale. Contraffazione e «rimedi» in ambito internazionale, europeo e nazionale di **A. Mignozzi**

Il Placement Universitario di **F. Izzo, S. Mele, P. Gatto**

'Keep calm and carry on': la risposta politico-istituzionale britannica al COVID 19 di **S. D'Avanzo**

Si ringrazia il dott. Gabriele Luberto per la redazione grafica

La politica economica post-covid: digitalizzazione e green economy sono obiettivi sinergici?

Clelia Mazzoni

Patrizia Sbriglia

SOMMARIO. 1. Caratteristiche della crisi economica COVID-19 e la necessità di una politica economica selettiva 2. La politica fiscale europea 3. Due pilastri della politica economica europea: green economy e digitalizzazione 4. A che condizioni il verde e il blu sono compatibili?

1. Caratteristiche della crisi economica COVID-19 e la necessità di una politica economica selettiva

La crisi economica, che si è accompagnata alla pandemia dovuta al Covid-19, ha avuto effetti negativi sull'economia italiana, europea e mondiale. In prima battuta possiamo affermare che si è osservata una caduta sia della domanda aggregata che dell'offerta aggregata. La condizione in cui sia la domanda globale che l'offerta globale diminuiscono ha portato numerosi osservatori ad assimilare questa crisi alle grandi crisi verificatesi in momenti storici precedenti, come quelle seguite alla prima e alla seconda guerra mondiale, alla grande recessione del 1929-1931, alla crisi (prima finanziaria, che ha poi coinvolto l'economia reale) originatasi dai mutui subprime nel 2008.

A nostro avviso, questa crisi presenta caratteristiche differenti. Infatti, le grandi crisi richiamate precedentemente sono state caratterizzate da uno stato di recessione generale, che hanno implicato la contrazione generalizzata della domanda e dell'offerta. La crisi economica legata alla diffusione del virus in tutto il mondo presenta, invece, elementi differenti da un quadro di completa recessione. Gli elementi che creano divergenza tra la attuale crisi e le altre crisi storiche sopra citate si riferiscono

sostanzialmente a due aspetti. In primo luogo, a differenza di una crisi pienamente recessiva, si può rilevare che esiste una dualità tra le contrazioni dei mercati dei beni e degli investimenti e la tenuta (in alcuni casi anche la crescita) dei mercati finanziari; in secondo luogo, all'interno dei mercati dei beni e servizi, si è riscontrato un spostamento del volume degli scambi dai mercati tradizionali ai mercati digitali; mentre i primi si sono generalmente contratti, i mercati digitali hanno fatto riscontrare, al contrario, un (in qualche caso notevole) aumento del fatturato. In altri termini, in numerose aree geografiche vi è stata una diminuzione della domanda relativa al consumo di beni e servizi danneggiati dal distanziamento e dal lockdown e uno sviluppo della domanda di beni e servizi che, al contrario, continuano a essere utilizzati durante i diversi lockdown nazionali o regionali e a causa del generale social distancing.

Dal punto di vista della dinamica dei prezzi, Cavallo (2020) ha studiato i processi inflattivi in 16 Paesi, durante i primi mesi del 2020, soprattutto in relazione agli indici dei prezzi dei beni di consumo. La ricerca mostra che la struttura dei prezzi dei beni di consumo è generalmente recessiva, ma in alcuni settori i prezzi sono aumentati come conseguenza della crescita della domanda. Come effetto del lockdown e del social distancing sono precipitati i prezzi di beni e servizi collegati al

turismo, ai trasporti e di altri beni di consumo che compongono il paniere utilizzato per calcolare l'indice dei prezzi al consumo; di contro sono aumentati i prezzi di generi alimentari e di prodotti elettronici, le vendite online e, in genere, tutti i beni e servizi collegati al digitale.

Le originali caratteristiche della crisi economica collegata al COVID - che, come si è detto, la differenziano da altre crisi precedenti - pone vincoli importanti all'uso della politica economica. La circostanza che la crisi abbia effetti diversificati a seconda dei mercati e che i mercati finanziari tengano (o addirittura crescano) in questo contesto pone un vincolo all'uso indifferenziato della politica fiscale. Se, infatti, la domanda globale diminuisce in modo generalizzato e tutti i settori, reali e finanziari, sono toccati dalla crisi, interventi uniformi di sostegno hanno una ragione di essere. Se invece la crisi si concentra in alcuni settori del sistema economico e lascia intatti altri comparti, gli interventi devono essere selettivi e mirati. In questo contesto le politiche keynesiane tout court non sono applicabili e risultano preferibili linee di intervento, appunto, selettive e mirate.

2. La politica fiscale europea

Fino alla crisi collegata alla pandemia la politica economica dell'Unione ha sempre

avuto come base l'uso degli strumenti monetari e l'esclusione (quasi totale) degli strumenti fiscali. La diffidenza verso gli strumenti fiscali è collegata sia alla diversa capacità dei Paesi di usufruire efficacemente della politica di spesa sia al diverso grado di indebitamento delle Nazioni europee. Il dibattito nell'Unione si è concentrato per diversi mesi proprio su questi aspetti ed è emerso chiaramente che in Europa esistevano due posizioni contrastanti. Da una parte, i Paesi con una struttura economica indebolita da un pesante carico del debito pubblico (tra cui l'Italia) e, dall'altra, i Paesi nordeuropei che hanno strutture economiche più forti (Sbriglia, Mazzoni, 2020).

I paesi cd. "frugali" (Paesi Bassi, Austria, Danimarca e Svezia) hanno sostenuto a lungo che anche i soli strumenti monetari andavano controllati e esaminati con cura, per evitare che la crisi si propagasse all'interno dello spazio UE. Le obiezioni dei Paesi forti della UE verso l'uso estensivo della politica fiscale si basavano sulle caratteristiche del meccanismo di trasmissione delle politiche fiscali, le quali tendono a creare ripercussioni sui livelli di domanda aggregata dei partners commerciali. Tali ripercussioni agiscono attraverso le variazioni di indici di competitività quali il tasso di cambio reali e sui differenziali dei prezzi, e, in ultimo, sui differenziali dei tassi di interesse (spreads).

Nella prima fase della crisi, gli interventi di politica economica sono stati limitati al campo monetario, con l'emissione da parte della BCE di nuovi titoli (i Corona-bonds) e le agevolazioni alle imprese per la concessione di credito. L'obiettivo di

questi interventi era di aumentare la liquidità all'interno dei sistemi nazionali e ridare la possibilità alle imprese di riprendere la produzione.

La situazione è cambiata solo all'inizio di aprile 2020, quando un dibattito sull'uso degli strumenti fiscali è iniziato nel Parlamento Europeo. Tale cambiamento è stato determinato da due fattori principali. Il primo è riferibile all'incertezza rispetto alla lunghezza della crisi economica: non è infatti chiaro quando i sistemi economici nazionali potranno riprendere a crescere al ritmo precedente. Il secondo è relativo all'aggravarsi delle condizioni economiche dei Paesi sud europei (tra cui Italia e Spagna) e alle rallentate condizioni di sviluppo anche dei Paesi più ricchi. Questo secondo elemento ha fatto propendere verso la creazione di strumenti fiscali adeguati a combattere la crisi economica collegata al COVID-19.

Per sottolineare la specificità e l'emergenza del momento storico, Mario Draghi (ex governatore della BCE), in un articolo sul Financial Times (Draghi, 2020) sottolinea: "In some respects, Europe is well equipped to deal with this extraordinary shock. It has a granular financial structure able to channel funds to every part of the economy that needs it. It has a strong public sector able to coordinate a rapid policy response. Speed is absolutely essential for effectiveness".

L'articolazione di questo dibattito ha portato verso la fine di maggio ad una decisione storica della UE, ovvero alla proposta del Next Generation plan (recovery fund), costituito da contributi (grants) e da prestiti (loans) e sostenuto dal bilancio dell'Unione Europea. Nella

tabella 1, che si basa sulle conclusioni del Consiglio europeo del luglio 2020, si riportano le quote proposte dalla Commissione UE per la ripartizione del recovery fund tra i diversi Paesi. L'Italia dovrebbe ottenere una quota importante: la sfida che ora interessa gli italiani è quella di realizzare in tempi brevi politiche efficaci e rilanciare l'economia senza perdere un'occasione¹, che potrebbe spingere verso un profondo rinnovamento del nostro paese da molteplici punti di vista.

¹ Sebbene il *recovery fund* preveda una quota elevata di contributi, la concessione di tali contributi è comunque sottoposta al controllo dell'Unione Europea sull'efficienza della spesa e sulle sue tempistiche.

Tabella 1 Assegnazioni del Next Generation plan

Milioni di euro, prezzi 2018

assegnazione p.m. del 70% (impegno 2021-2022)

assegnazione del 30% - illustrativa* (impegno 2023)

Paese	Assegnazione p.m. del 70% (impegno 2021-2022)	Assegnazione del 30% - illustrativa* (impegno 2023)
Austria	2 082	913
Belgio	3 402	1 746
Bulgaria	4 326	1 655
Croazia	4 322	1 628
Cipro	764	204
Cechia	3 301	3 444
Danimarca	1 216	338

Paese	Assegnazione p.m. del 70% (impegno 2021-2022)	Assegnazione del 30% - illustrativa* (impegno 2023)
Estonia	709	308
Finlandia	1 550	782
Francia	22 699	14 695
Germania	15 203	7 514
Grecia	12 612	3 631
Ungheria	4 330	1 927
Irlanda	853	420
Italia	44 724	20 732
Lettonia	1 531	342

Paese	Assegnazione p.m. del 70% (impegno 2021-2022)	Assegnazione del 30% - illustrativa* (impegno 2023)
Lituania	1 952	480
Lussemburgo	72	21
Malta	160	44
Paesi Bassi	3 667	1 905
Polonia	18 917	4 143
Portogallo	9 107	4 066
Romania	9 529	4 271
Slovenia	1 195	363
Slovacchia	4 333	1 502

Spagna		
	43 480	15 688
Svezia		
	2 716	985
UE-27	218 750	93 750

assegnazione del 30% sulla base delle previsioni economiche dell'estate 2020

Fonte: https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/health/coronavirus-response/recovery-plan-europe/pillars-next-generation-eu_it

3. Due pilastri della politica economica europea: green economy e digitalizzazione

La pandemia e i conseguenti provvedimenti di chiusura e di distanziamento sociale hanno indicato la strada per (almeno) due enormi opportunità, solo per alcuni versi correlate positivamente: 1) l'indifferibilità di politiche economiche compatibili con la salvaguardia ambientale e 2) un pieno sfruttamento delle tecnologie digitali. Superata la prima fase di interventi puramente distributivi a sostegno della domanda aggregata e dei consumi (cassa integrazione, sussidi a famiglie ed imprese), la seconda fase si concentrerà sul sostegno agli investimenti e ai settori produttivi. Tra gli obiettivi del piano di aiuti ricoveri varato dall'Unione europea la sostenibilità ambientale e la digitalizzazione e risultano due dei pilastri per la riconversione delle politiche economiche degli stati membri.

La strategia dell'UE per la ripresa prevede, in particolare, un green deal europeo e, in particolare²:

- “imponente ondata di ristrutturazioni del parco immobiliare e delle infrastrutture e più economia circolare, con conseguente creazione di occupazione a livello locale;
- realizzazione di progetti basati sulle energie rinnovabili, in particolare eolica e fotovoltaica, e partenza in Europa di un'economia pulita dell'idrogeno;
- trasporti e logistica più puliti, compresa l'installazione di un milione di punti di ricarica per veicoli elettrici, e stimolo del trasporto ferroviario e della mobilità pulita nelle città e regioni d'Europa³;
- rafforzamento del Fondo per una transizione giusta per sostenere la riconversione professionale, così da aiutare le imprese a creare nuove possibilità economiche”.

Lo stesso piano prevede in merito all'obiettivo della digitalizzazione⁴:

² https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_20_940

³ Per un approfondimento sulla possibile diminuzione delle emissioni di CO₂ attraverso l'e-mobility e per un bilancio ambientale dell'elettrico (ci sono anche alcuni punti di criticità) vedi Mazzoni, Cerchiello, Castaldi (2020).

⁴ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_20_940

- “investimenti in una maggiore e migliore connettività, specie in termini di rapida diffusione delle reti 5G;
- maggiore presenza industriale e tecnologica nei settori strategici, non da ultimo intelligenza artificiale, cibersicurezza, supercalcolo, cloud;
- costruzione di un'autentica economia basata sui dati che funga da volano per l'innovazione e la creazione di posti di lavoro.
- maggiore ciberresilienza”.

4. A che condizioni il verde e il blu sono compatibili?

Pur condividendo entrambe le strategie proposte nel piano europeo, va detto che esse non risultano immediatamente compatibili. Il verde (green deal) e il blu (digitalizzazione) - come metaforicamente identificate da Floridi (2020) - non sono necessariamente prospettive sinergiche. Infatti, anche se spesso è rimasta un po' in sordina, esiste una importante questione relativa all'inquinamento digitale. Secondo alcuni dati⁵, “nel 2040 il settore dell'Information Technology potrebbe arrivare a pesare per il 14% delle emissioni globali di carbonio” e il peso di Internet

[/it/IP_20_940](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_20_940)

⁵ https://www.corriere.it/pianeta2020/20_giugno_05/tecnologia-ambiente-come-abbassare-l-inquinamento-digitale-datacenter-5g-f12c273c-a6b9-11ea-b760-0b897e2dd362.shtml

sull'ambiente potrebbe generare lo stesso inquinamento "dell'intera aviazione civile mondiale". Secondo Greenpeace, nel 2020, "Internet consumerà più energia di Francia, Germania, Canada e Brasile insieme"⁶. Appare evidente, quindi, che un uso generalizzato di device digitali comporta una richiesta enorme di energia. Se questa energia proviene da fonti non rinnovabili si assisterà ad un inevitabile trade-off tra i due obiettivi. Se, invece, lo sviluppo della digitalizzazione avviene acquisendo l'energia necessaria attraverso compatibili con la sostenibilità ambientale i due obiettivi possono risultare sinergici. Occorre, per esempio, monitorare l'energia necessaria per il condizionamento delle server farm destinate all'immagazzinamento dei big data. Come è noto, in questi enormi data center finora sono stati usati impianti di condizionamento in grado di mantenere la temperatura intono ai 20/21 gradi centigradi. Alcuni digital dragons, come Google, stanno sperimentando nuovi tipi di condizionamento basati esclusivamente sull'immissione di aria esterna a temperatura ambiente, il che porta, ad esempio, la temperatura della server farm di St Ghislain intorno ai 35 gradi centigradi e consente, con l'aria calda, di riscaldare uffici e case limitrofe (ibidem).

In conclusione, è possibile sostenere che il verde e il blu non sono strategie automaticamente compatibili e che questo auspicabile abbinamento deve avvenire facendo in modo che non si crei un loop

tra i due obiettivi strategici. Solo se l'energia necessaria per alimentare la digitalizzazione proviene totalmente da fonti sostenibili le due strategie possono dirsi sinergiche.

Per saperne di più

CAVALLO A (2020), *Inflation with Covid Consumption Baskets*, Working Paper 20-124, Harvard University.

DRAGHI M. (2020) *We face a war against coronavirus and must mobilise accordingly*, Financial Times, 25 marzo 2020.

FLORIDI L. (2020) *Il verde e il blu. Idee ingenue per migliorare la politica*, Raffaello Cortina Editore

MAZZONI C., CERCHIELLO T., CASTALDI L. (2020), *E-mobility e sostenibilità: il mercato dell'auto elettrica*, in "Contributi in onore di Gaetano Maria Golinelli", Rogiosi editore.

SBRIGLIA P., MAZZONI C. (2020), *Whatever it takes. La politica economica nell'epoca del Covid-19*, in "Oltre la pandemia. Società, salute, economia e regole nell'era post covid-19, a cura di Gianmaria Palmieri, Editoriale Scientifica

https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/health/coronavirus-response/recovery-plan-europe/pillars-next-generation-eu_it

https://www.corriere.it/pianeta2020/20_giugno_05/tecnologia-ambiente-come-abbassare-l-inquinamento-digitale-datacenter-5g-f12c273c-a6b9-11ea-b760-0b897e2dd362.shtml

<https://www.focus.it/tecnologia/innovazione/e-vero-che-usare-il-web-inquina>

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_20_940

⁶ <https://www.focus.it/tecnologia/innovazione/e-vero-che-usare-il-web-inquina>

Impresa Familiare

Mario Ossorio

Negli ultimi decenni, il dibattito accademico e la stampa nazionale hanno concentrato crescente attenzione sulle imprese familiari. Nel nostro Paese, l'interesse verso questo tema è stato amplificato dalla circostanza per la quale molte imprese sorte negli anni successivi al secondo dopoguerra si sono trovate a fare i conti con il passaggio del testimone tra chi l'impresa aveva fondato e gli aspiranti successori, desiderosi di proseguire l'attività imprenditoriale familiare.

Secondo la letteratura manageriale, un'impresa si può definire familiare quando sussistono tre condizioni. La prima fa riferimento alla proprietà, che deve essere riconducibile ad una famiglia imprenditoriale. La quota nelle mani dei familiari deve essere tale da potere condizionare il governo dell'impresa. La seconda condizione è rappresentata dalla presenza di uno o più familiari negli organi manageriali e/o di governance. Infine, deve esservi la volontà da parte del fondatore o del leader familiare di voler tramandare l'impresa alle generazioni future. Queste tre condizioni spingono a riflettere sul fatto che l'universo dei *family business* è molto articolato e piuttosto eterogeneo, rendendo pertanto difficile effettuare delle generalizzazioni sui comportamenti delle imprese in esame. Infatti, se, da un lato, è possibile considerare familiare la piccola impresa che opera in un'area geografica circoscritta, dall'altro, può essere considerata familiare anche la grande azienda quotata, con impianti produttivi in paesi diversi da quello domestico. Va da sé che le due forme di impresa familiare ipotizzate hanno caratteristiche molto differenti tra loro. Infatti, il primo elemento discriminante è legato alla proprietà, che nella prima categoria potrebbe essere ricondotta esclusivamente alla famiglia imprenditoriale, mentre nella seconda è distribuita, con quote di entità diversa, tra azionisti familiari ed investitori esterni alla famiglia. Ma possono esservi altre importanti differenze, ad esempio, in termini di grandezza degli investimenti richiesti, grado di managerializzazione dell'impresa, pianificazione dei processi, potere contrattuale verso gli stakeholder aziendali e rischiosità delle iniziative imprenditoriali.

Tra i tratti caratterizzanti le imprese in parola vi è

certamente la forte identificazione tra il sistema famiglia e il sistema impresa. Il legame che si instaura tra i due sistemi non è di tipo esclusivamente finanziario, ma anche, ed in misura rilevante, di natura emozionale. Con la locuzione *socioemotional wealth* si vuol far appunto riferimento a quella ricchezza di natura affettiva, che comprende, tra l'altro, l'immagine che la famiglia proietta all'esterno, il senso della dinastia, i legami che l'impresa stabilisce con gli stakeholder interni (ad es.: i dipendenti) ed esterni (ad es.: comunità locale).

Al fine di proteggere questa ricchezza di natura non finanziaria, la famiglia potrebbe assumere comportamenti in apparenza controintuitivi, se si analizzasse il problema usando una ferrea logica economica. E' il caso, ampiamente citato in letteratura, delle imprese familiari spagnole produttrici di olio che evitano di unirsi in una cooperativa, perché significherebbe perdere il controllo assoluto sulla propria organizzazione, anche se ciò comporterebbe il conseguimento di diversi benefici, incluso un maggiore potere contrattuale nei confronti dei fornitori e degli acquirenti. Oppure, come recentemente evidenziato da alcuni studi empirici, la preferenza di alcune imprese familiari acquirenti per la diversificazione correlata, rispetto a quella non correlata. Infatti, quest'ultima, sebbene contribuisca, in misura maggiore, a ridurre il rischio d'impresa, potrebbe comportare l'apertura degli organi manageriali a soggetti esterni alla famiglia, nonché una minore identità familiare, indebolendo pertanto la ricchezza socio-emozionale.

Le misure restrittive adottate dai governi nazionali al fine di combattere la pandemia legata al Covid-19 hanno avuto, com'è noto, importanti ripercussioni non soltanto nell'ambito delle relazioni umane ma anche sulla sfera economica. Per disposizioni normative, per circa 2 mesi le imprese non operanti nelle filiere produttive e dei servizi essenziali hanno dovuto sospendere le proprie attività.

Le conseguenze in termini occupazionali, sociali ed economici saranno più chiaramente visibili nei prossimi mesi. In questa particolare condizione storica, si è osservato come i *family business* hanno accentuato quei comportamenti imprenditoriali che più marcatamente li caratterizzano e li differenziano da quelle imprese che non presentano una identità familiare.

In primo luogo, si è potuto notare la grande attenzione alle maestranze che c'è stata in queste imprese. In diverse circostanze, infatti, i leader familiari intervistati hanno manifestato la loro concezione di famiglia in senso "allargato", ovvero sia includendo in essa anche l'organico che non è legato alla famiglia da vincoli di parentela o di affinità. Sin dall'inizio della pandemia, molti imprenditori familiari hanno scritto lettere indirizzate ai dipendenti per trasmettere loro un senso di sicurezza, nonostante il periodo fortemente incerto e turbolento, e per cercare di tranquillizzarli in riferimento alla *business continuity*. Ed in piena emergenza Covid-19, non sono poche le imprese familiari che hanno siglato un "patto" con i propri dipendenti, volto a garantire l'interesse dei vari stakeholder aziendali. Cucinelli, ad esempio, ha esplicitato l'impegno di non ridurre l'organico e di non toccare lo stipendio dei dipendenti, chiedendo loro un sacrificio in termini di minori ferie in agosto. Questo accordo è l'esplicita manifestazione di una fiducia reciproca - tipica dei *family business* - in cui la proprietà crede nell'impegno e nello spirito di abnegazione delle maestranze e, nel contempo, queste ultime sanno di poter contare sulla lealtà della famiglia.

Restando in tema di remunerazione salariale, le famiglie Lavazza e Ferrero, per citare esempi a tutti noti, hanno

disposto dei bonus monetari ai dipendenti che hanno assicurato la presenza sulle linee produttive nel periodo più critico dell'epidemia. Ancora, il pastificio Giovanni Rana ha varato un piano straordinario che prevede un aumento salariale del 25% e un ticket mensile di 400 euro per le spese di *babysitting*, come riconoscimento ai dipendenti impegnati ad assicurare la continuità negli approvvigionamenti alimentari. L'azienda Giovanni Rana ha, peraltro, mostrato una forte sensibilità anche verso gli stakeholder esterni, nonché un forte attaccamento al territorio in cui è nata, altro carattere precipuo delle imprese familiari. A tal riguardo, la famiglia ha donato 400 mila euro agli Ospedali Sacro Cuore Don Calabria e Pederzoli, entrambi situati in provincia di Verona, finalizzati all'acquisto di apparecchiature per la ventilazione assistita - dispositivi indispensabili per i malati più gravi affetti da Covid-19.

Con lo stesso spirito, la famiglia Prada ha donato postazioni di terapia intensiva e rianimazione ad alcuni ospedali milanesi.

Occorre notare come la longevità di alcune imprese familiari abbia rappresentato un formidabile *atout* proprio in circostanze come quelle che stiamo vivendo in questi ultimi mesi. Gli imprenditori familiari di terza generazione ed oltre, ad esempio, hanno potuto fare tesoro degli aneddoti raccontati dai loro nonni che avevano vissuto l'epidemia spagnola che mise in ginocchio il mondo nella prima parte del XX secolo. La "storia familiare" viene così a rappresentare un importante driver motivazionale, legando reciprocamente i membri della famiglia e dando loro maggiore slancio per traghettare il business in periodi complessi e travagliati come quelli odierni.

L'improvvisa emergenza sanitaria ha, tuttavia, amplificato talune difficoltà gestionali specifiche di

questa tipologia di impresa. Il riferimento è al passaggio del testimone dal fondatore al successore o, in termini più generali, dalla generazione uscente a quella emergente. Molto probabilmente per diverse imprese familiari si verificherà un'accelerazione dell'avvicendamento al vertice, soprattutto quando il leader familiare è una persona in età molto avanzata. Qualunque sia l'evoluzione del contagio da Covid-19, sarebbe preferibile tutelare l'impresa favorendo un leader più giovane, che in questi tempi può adottare comportamenti sociali meno limitati rispetto alla generazione più anziana ed è sicuramente più aperto ad una rivisitazione della formula competitiva che sia maggiormente basata sulle tecnologie digitali.

Bisogna considerare, però, che il ricambio generazionale è contrassegnato da un alto grado di complessità e, a causa dell'emergenza incombente, può trasformarsi in una fase dall'esito incerto.



Foto: Famiglia Cucinelli

Riferimenti bibliografici

Corbetta, G. (2010), "Le aziende familiari. Strategie per il lungo periodo", Egea, Milano.

Maggioni, V., Ossorio, M. (2020), "Aspetti strategici del Patto di Famiglia", p.112-129, in AA. VV., "Contributi in onore di Gaetano Maria Golinelli", Rogiosi Editore.

Voltattorni, D., Bertoldi, B. (2019), "Imprese familiari al passaggio dimensionale. La sfida oltre la successione in azienda", Egea, Milano

Nello specifico, molte imprese familiari potrebbero vivere con particolare difficoltà un repentino ricambio generazionale, se non è stato adeguatamente programmato e se, al contrario, viene gestito in condizioni di urgenza, riducendolo ad un mero passaggio di consegne che avviene in un determinato istante della vita d'impresa.

Quindi, si spera che, accogliendo le indicazioni degli studi manageriali, le imprese familiari abbiano pianificato con congruo anticipo il ricambio generazionale, utilizzando un'ottica di processo, che prevede un ingresso graduale del successore ai vertici d'impresa. Infatti, l'accentramento decisionale che si riscontra nella gestione di taluni leader familiari potrebbe ostacolare una sana convivenza tra le diverse generazioni, catapultando improvvisamente il successore nel ruolo apicale. Una siffatta tipologia di successione presenterebbe una serie di controindicazioni che possono nuocere il buon esito del ricambio, a partire dalla scarsa conoscenza che i vari stakeholder aziendali (banche e fornitori in primis) hanno del nuovo leader aziendale.

Considerando la rilevanza dei *family business* nel tessuto economico italiano e di tanti altri paesi, l'auspicio è che l'attaccamento emozionale che lega i membri della famiglia all'impresa, il desiderio di perpetuare la dinastia familiare, la loro resilienza storica, congiuntamente ad una rinnovata formula competitiva, permettano loro di superare con successo questa nuova e inaspettata sfida del terzo millennio.

Il turismo di prossimità come “nuova” tendenza di viaggio ai tempi del Coronavirus. E poi?

Antonella Garofano

Il 23 gennaio 2020 scattava nella megalopoli cinese di Wuhan il lockdown che la isolava dal resto del mondo nell'intento di arginare l'epidemia di Covid-19. A meno di due mesi da quella data, l'Organizzazione Mondiale della Sanità aveva ormai dichiarato il Coronavirus una pandemia e praticamente tutte le nazioni del pianeta si erano affrettate ad adottare le più ferree restrizioni mai introdotte nella storia dei viaggi e della mobilità internazionale. Quelle misure restrittive, indispensabili per combattere il nemico invisibile che aveva dichiarato guerra all'umanità, hanno inevitabilmente creato danni enormi al settore turistico, tra i più colpiti dalla crisi legata al Coronavirus. In particolare, la chiusura totale o parziale dei confini in molti Stati, la sospensione di gran parte dei voli internazionali e la quarantena imposta ai viaggiatori hanno inferto un colpo durissimo ai flussi turistici internazionali, che secondo i dati diffusi dall'UNWTO hanno subito nel periodo tra gennaio e agosto 2020 una flessione del 70% a livello globale, facendo registrare in media un -97% nei mesi di aprile e maggio. Difficili da quantificare le perdite per il turismo mondiale, che nel 2019 aveva invece vissuto un anno da record, sfiorando il primato storico di 1,5 miliardi di arrivi turistici internazionali, per entrate complessive superiori a 1.480 miliardi di dollari. Numeri ragguardevoli, a cui si contrappongono gli oltre 460 miliardi di dollari andati in fumo nel turismo mondiale solo nella prima metà del 2020, senza contare i milioni di posti di lavoro persi a causa della pandemia e la minaccia di ulteriori perdite derivanti dal prolungamento delle misure restrittive, inevitabile di fronte alla seconda ondata in atto in moltissimi Paesi.

Anche in Italia è difficile fare la conta dei danni che la pandemia ha causato al turismo, tra i settori portanti dell'economia nazionale e, come lamentano da mesi gli operatori, tra i più devastati dalla crisi legata al Covid-19. Secondo l'Istat, nel lockdown della primavera 2020 le presenze negli esercizi ricettivi si sono ridotte del 91%, con 7 milioni di pernottamenti registrati tra marzo e maggio contro gli 81 milioni dello

stesso periodo dell'anno precedente. A pagare il prezzo più alto sono le città d'arte e tutte le mete favorite dai turisti internazionali, le cui presenze – stando ai dati di Federalberghi - hanno subito nel 2020 una flessione che sfiora il 75% (meno 165 milioni rispetto al 2019), con perdite gravissime per il comparto ricettivo. A questo si aggiungono danni incalcolabili per tutti i settori correlati, dalla ristorazione all'intrattenimento, dalla cultura ai servizi di guide turistiche e museali. A poco è servita la timida ripresa registrata la scorsa estate con la riapertura dei confini e l'allentamento delle misure restrittive. Secondo i dati diffusi da ISNART-Unioncamere, infatti, il comparto turistico italiano ha chiuso il 2020 con perdite pari a 53 miliardi di euro. Le nuove limitazioni imposte in autunno dalla ripresa dei contagi e il più recente pericolo legato alle varianti del virus hanno di fatto impedito la ripresa del turismo durante le vacanze invernali. Deluse, pertanto, anche le aspettative degli operatori della montagna, che fino all'ultimo avevano sperato in una riapertura delle stazioni sciistiche per recuperare, seppure in minima parte, le perdite subite in una stagione invernale che di fatto non è mai iniziata.

In quella che sembra una vera e propria ecatombe del turismo, tuttavia, è possibile intravedere dei segnali di speranza che risultano senz'altro meritevoli di attenzione. Già dalla scorsa estate, infatti, si è parlato con insistenza di una “nuova” tendenza di viaggio che si è diffusa tra gli italiani: il turismo di prossimità. Si tratta, in realtà, di un fenomeno tutt'altro che nuovo, tornato in auge di fronte alla nuova normalità imposta dalla pandemia.

Con il termine turismo di prossimità, infatti, ci si riferisce allo spostamento dei viaggiatori verso mete vicine ai luoghi di residenza e, quindi, raggiungibili in meno tempo e con maggiore facilità. Questa forma di turismo, che era la regola per le classi medie quando i voli *low-cost* non esistevano e i viaggi oltreconfine erano troppo costosi, sembra rispondere in pieno alle nuove esigenze emerse per effetto del Coronavirus, destinato a modificare profondamente il nostro modo di intendere il viaggio e la vacanza. È opportuno evidenziare che già prima che la pandemia sconvolgesse le nostre vite era possibile scorgere nel vasto ed eterogeneo mercato turistico una nicchia di viaggiatori abituati a trascorrere le proprie vacanze in luoghi poco affollati, in grado di favorire un contatto autentico con la popolazione e le tradizioni locali, preferibilmente vicini al proprio domicilio, magari raggiungibili su due ruote o addirittura a piedi. A quei viaggiatori poco convenzionali, per i quali il turismo di prossimità è in molti casi sinonimo di turismo lento o sostenibile, si sono aggiunti la scorsa estate tanti italiani alla ricerca di formule in grado di coniugare le tanto attese vacanze con l'invito ad evitare di lasciare il Paese e la voglia di stare all'aria aperta, ancora più forte dopo i lunghi mesi del lockdown. A evidenziarlo è l'indagine condotta dal Touring Club Italiano in collaborazione con Hertz, secondo cui il 72% degli intervistati ha preferito nell'estate 2020 un turismo di prossimità, optando nel 59% dei casi per destinazioni poco note e presumibilmente meno affollate. Nella stessa direzione i dati registrati dall'Osservatorio dell'Economia del Turismo delle Camere di Commercio, da cui emerge

la buona performance del turismo naturalistico e *outdoor*, particolarmente compatibile con le precauzioni sanitarie e la necessità di distanziamento fisico. Nello specifico, in più del 49% dei casi la meta delle vacanze è stata scelta con l'obiettivo di immergersi nella natura, mentre oltre il 30% dei viaggiatori ha scelto la propria destinazione in quanto ideale per praticare un particolare sport. In linea con queste tendenze, regioni come Abruzzo, Friuli Venezia Giulia e Umbria hanno registrato significativi aumenti negli arrivi da altre zone d'Italia, mentre in Molise il numero di turisti è addirittura raddoppiato rispetto all'estate 2019.

Anche l'enoturismo, che può rientrare a pieno titolo tra le principali forme di turismo di prossimità, ha attirato nell'estate post-lockdown folte schiere di *wine lovers*, che hanno colto l'opportunità di vivere un'esperienza di visita autentica senza allontanarsi troppo da casa e restando immersi nella natura, in linea con le misure di distanziamento. In costante crescita da anni, l'enoturismo consente l'organizzazione di *tour* in piccoli gruppi, della durata anche solo di mezza giornata o di un fine settimana, che affiancano alle degustazioni tra i vigneti – quando le condizioni atmosferiche lo consentono – le visite in cantina, alla scoperta di processi produttivi e tecniche di affinamento. Riconosciuto per legge dal 2019, l'enoturismo rappresenta il motore del turismo enogastronomico in Italia, da sempre tra le mete preferite dagli enogastronauti di tutto il mondo. Diverse sono le iniziative messe in campo per tutelare quella che è una risorsa strategica

per territori e imprese vitivinicole, in grande difficoltà soprattutto per il crollo dei consumi nel mercato dell'Ho.re.ca. Tra queste iniziative, l'Unione Italiana Vini e il Movimento Turismo del Vino hanno lanciato la *Carta dell'Enoturismo ai tempi del Covid-19*, un documento che in 38 punti raccoglie tutte le indicazioni necessarie affinché le imprese enoturistiche possano gestire l'accoglienza in cantina in condizioni di massima sicurezza. L'enoturismo, come il turismo naturalistico, è in molti casi la chiave d'accesso ai piccoli borghi sparsi lungo la penisola, in quelle aree interne in genere distanti dai circuiti turistici tradizionali e più battuti. In Italia i borghi con meno di 5.000 abitanti sono 5.495 e rappresentano circa il 69% del numero totale dei comuni (Istat, 2019). Tanti sono i piccoli musei a cielo aperto, che custodiscono tradizioni produttive, risorse enogastronomiche e tesori culturali spesso ignoti persino a chi vive a pochi chilometri di distanza. Il Ministero per i Beni e le Attività Culturali e per il Turismo, riconoscendo il ruolo centrale dei piccoli borghi per lo sviluppo del turismo di prossimità, ha da poco chiuso il bando *Borghi in festival*, volto a promuovere e sostenere le eccellenze racchiuse nei comuni sotto i 5.000 abitanti. L'intento è quello di valorizzare le risorse culturali, ambientali e turistiche, attraverso iniziative di varia natura, che vanno dall'incubazione di imprese culturali, creative e innovative di comunità alle attività di educazione, formazione e sviluppo di nuove competenze, fino all'impiego di nuove tecnologie per l'incentivazione di progetti orientati alla sostenibilità.

È assai difficile fare previsioni su quando finirà l'emergenza legata alla pandemia, ma è certo che ci vorrà molto tempo prima che i flussi turistici internazionali tornino a crescere a livelli pre-Covid. In questo scenario di grande incertezza, il turismo di prossimità può davvero rappresentare una importante opportunità per dare ossigeno a imprese e territori, ripartendo dal mercato domestico e da una nuova visione del futuro per un settore destinato a mutare profondamente. Ma cogliere le opportunità legate al turismo di prossimità significa prima di tutto rispondere ai cambiamenti in atto già da tempo nella domanda turistica, che all'indomani della pandemia esprimerà bisogni ed esigenze guidati ancora di più dall'attenzione all'innovazione e alla sostenibilità. Sono questi i termini chiave della collaborazione tra pubblico e privato che, ancora una volta, appare indispensabile per far sì che il turismo di prossimità non resti solo un trend passeggero o uno slogan per allontanare il pessimismo imperante di questi mesi. Potenziamento delle infrastrutture e dei servizi digitali, investimenti in mobilità sostenibile e percorsi ciclabili, integrazione dell'offerta turistica e culturale, sviluppo delle capacità di narrazione dei territori sono solo alcune delle linee di sviluppo da seguire per riscoprire e valorizzare mete vicine ma inesplorate, in cui è racchiusa l'identità più autentica del Paese. La rinascita del turismo, dunque, potrebbe essere "dietro l'angolo".

Per saperne di più

Federalberghi, <https://www.federalberghi.it/>

ISNART-Unioncamere, *Osservatorio dell'Economia del Turismo delle Camere di Commercio*, <https://www.isnart.it/economia-del-turismo/indagini-nazionali/indagine-2020/>

Istat, <https://www.istat.it/it/archivio/presenze+turistiche>

Mibact, *Borghi in festival*, <https://borghinfestival.beniculturali.it/>

Touring Club Italiano, <https://www.touringclub.it/news/come-sono-andate-le-vacanze-2020-degli-italiani/immagine/2/fig-1-osservatorio-vacanze-centro-studi-tci>

Unione Italiana Vini, <https://www.unioneitalianavini.it/carta-dellenoturismo/>

UNWTO, *International tourism and Covid-19*, <https://www.unwto.org/international-tourism-and-covid-19>

Il ruolo del professionista contabile nel favorire le decisioni durante la crisi da Covid-19

Pietro Fera

Il punto di rottura che ha segnato l'inizio della crisi da Coronavirus si è avuto alla fine di dicembre 2019, quando le autorità sanitarie cinesi hanno segnalato diversi casi di sindrome respiratoria acuta nella città di Wuhan, nella provincia di Hubei.

Nel corso dei primi mesi, molti europei ed occidentali in generale hanno identificato l'epidemia da Coronavirus come qualcosa che stava accadendo lontano in un altro continente. Tuttavia, il virus si è diffuso così velocemente che l'Europa è diventata in breve tempo il centro di una pandemia globale. I primi casi in Europa sono stati diagnosticati in Francia, il 24 gennaio, ed il numero dei casi è rimasto piuttosto contenuto fino a circa un mese dopo, con l'epidemia scoppiata nel nord Italia. A metà marzo, oltre il 40% dei casi confermati in Europa si trovava in Italia, allora identificabile come l'epicentro dell'epidemia nel vecchio continente, seguita dalla Spagna che aveva superato la Francia e la Germania, nonostante queste abbiano popolazioni più numerose.

Al fine di contrastare la diffusione di un virus tanto aggressivo, i paesi europei hanno adottato misure restrittive circa la libertà di circolazione e personale della popolazione nel tentativo di appiattire velocemente la curva dei contagi. Un simile provvedimento ha, però, comportato anche delle gravi conseguenze economiche: secondo uno studio relativo all'impatto previsto del COVID-19 sulle vendite al dettaglio in Europa, tra il 9 marzo 2020 e il 21 aprile 2020, i rivenditori hanno sopportato una perdita di circa 5,58 miliardi di euro a causa delle interruzioni dovute dall'attuale crisi epidemica. Infatti, l'evoluzione che detta crisi ha avuto fino a questo momento evidenzia che la pandemia colpirà la maggior parte delle aziende europee, le quali potrebbero non essere in grado di garantire i salari dei propri dipendenti o di sostenere lo sviluppo della loro attività di base nel lungo termine. È fondamentale, quindi, intraprendere azioni decisive al fine di sostenere le imprese, unitamente a misure atte a garantire che i lavoratori non debbano affrontare la rovina

finanziaria in caso di licenziamento. Difatti, un piano mirato in tal senso potrebbe limitare drasticamente il trauma causato dalle restrizioni ed aiutare le economie a riprendersi rapidamente una volta superato il culmine della crisi (Riley, 2020).

Dovendo affrontare diversi problemi generati dalla pandemia da coronavirus, le aziende devono prendere alcune importanti decisioni, sulla base delle informazioni disponibili. La qualità e la quantità delle informazioni fornite dal sistema informativo interno rappresentano, quindi, un elemento essenziale al fine di elaborare decisioni corrette, coerenti con la realtà e che possano aiutare a individuare le migliori soluzioni ai problemi che di volta in volta sorgono nell'attività aziendale. A ben vedere, però, la maggior parte delle informazioni a disposizione dei soggetti decisori risultano essere di natura contabile-amministrativa e, pertanto, la possibilità di poter contare su una rappresentazione accurata dei fenomeni e dei processi economici diviene un elemento fondamentale per l'intero processo decisionale.

In tali circostanze, i professionisti del settore contabile e amministrativo svolgono un ruolo fondamentale nel supportare la gestione nel processo decisionale. Pertanto, è necessario che la professione contabile abbia a disposizione un arsenale di tecniche e metodi per riflettere le complesse fasi da gestire in caso di crisi. Sulla base di dette considerazioni, quindi, è importante identificare il ruolo che i professionisti contabili possono ricoprire durante la crisi del coronavirus. A tal fine, la *European Accounting Association* ha identificato alcuni passaggi chiave per i professionisti del settore che sembrerebbero necessari per guidare le aziende attraverso la crisi attuale.

1. Il professionista contabile deve tenersi aggiornato su tutte le opzioni di aiuto disponibili per le imprese

I professionisti del settore dovrebbero tenersi costantemente aggiornati su tutte le forme di aiuto – sia di carattere finanziario, sia di altro genere – messe a disposizione dai governi nazionali o a livello europeo. È fondamentale, infatti, che i consulenti siano ben consapevoli della natura e della portata di tali sussidi affinché essi possano risultare effettivamente utili per garantire la sopravvivenza dell'azienda. Alcuni esempi in tal senso potrebbero essere riconducibili a (ma non esclusivamente):

- pagamento rateizzato o posticipato di tasse e tributi, magari senza interessi di mora e senza penali in caso di ritardato pagamento;
- condizioni agevolate per l'accesso alle linee di credito concesse alle imprese dagli istituti finanziari, come i sussidi temporanei a copertura degli interessi o la commissione di gestione della garanzia sui finanziamenti;
- finanziamenti per l'indennità salariale versata dai datori di lavoro ai dipendenti che rimangono a casa a causa della quarantena o perché è stata ordinata la chiusura dell'attività in base a misure imposte dal Governo;
- somme di denaro stanziato dal Governo per sostenere imprese e famiglie;
- *bonus* una tantum erogati dal Governo per alcune categorie di lavoratori.

2. Il professionista contabile deve essere in grado di individuare la migliore soluzione disponibile per la situazione del cliente

In circostanze come quelle create dall'emergenza sanitaria in corso, il professionista contabile deve sviluppare una rapida ma efficace analisi delle criticità di ciascun cliente, al fine di identificare le soluzioni da cui l'azienda può trarre il massimo vantaggio dalle misure di sostegno pubblico. Nello specifico, tale passaggio risulta essere particolarmente rilevante in quanto, per poter accedere a determinati fondi o condizioni agevolate, risulta necessario che l'azienda soddisfi determinati requisiti e sia in grado di rispettare talune condizioni, senza contare l'importanza di tutte le pratiche burocratiche ed amministrative ad essi connesse.

3. Il professionista contabile deve offrire il proprio supporto per una sopravvivenza aziendale immediata

Ci sono alcune misure che le aziende potrebbero adottare per evitare il collasso e il consulente deve informare la direzione aziendale circa le possibilità in essere, come ad esempio:

- accesso immediato alle misure di supporto all'economia, con lo scopo di massimizzarne gli effetti benefici;
- rivedere e modificare le previsioni circa i futuri flussi economico-finanziari per determinare quale impatto avrà la brusca frenata dei profitti sulla capacità di

pagare i propri fornitori e il debito, evitando così di interrompere i pagamenti per scongiurare un collasso diffuso a catena del sistema;

- riconsiderare il modello di business per accertare la possibilità di fornire beni e servizi in modo alternativo e di ridimensionare o interrompere determinate attività accessorie e collaterali;
- prevedere che la fornitura di beni e servizi potrebbe subire interruzioni, comportando il ridimensionamento della produzione e delle scorte col conseguente necessità di riconsiderazione di fornitori e clienti provenienti da paesi fortemente colpiti dal virus;
- verificare se l'azienda abbia diritto ad intraprendere azioni per eventuali perdite o danni subiti;
- assicurare che i dati economico-finanziari relativi all'attività d'impresa siano sempre aggiornati al fine di consentire un più agevole monitoraggio della redditività, delle scorte e dei saldi debitori e creditori;
- erudire la direzione circa la possibilità di rinegoziare i termini di pagamento con i fornitori e gli istituti di credito, coadiuvando le aziende sia dal punto di vista tecnico, sia sotto l'aspetto informativo e comunicativo;
- consigliare alla direzione anche di negoziare con i propri clienti al fine di ottenere pagamenti anticipati anche per mezzo della concessione di condizioni ad essi favorevoli ma comunque sostenibili per l'azienda;
- infine, se tutto dovesse fallire, il consulente tecnico dovrebbe considerare le opzioni di insolvenza in quanto potrebbe essere possibile salvare aziende redditizie mediante la riorganizzazione del debito piuttosto che essere costretti alla liquidazione completa.

4. Il professionista contabile deve coadiuvare l'azienda nello sviluppo di un piano a medio termine

Nel contesto attuale, la direzione aziendale potrebbe individuare nel licenziamento dei dipendenti una delle poche e più semplici vie da percorrere per evitare il collasso. Tuttavia, il consulente tecnico deve effettuare un'analisi realistica e completa dello scenario presente e futuro, fornendo gli strumenti necessari per stabilire se l'estremo licenziamento di massa possa essere la soluzione migliore. Difatti, oltre ad avere impatti sociali ed economici negativi, la riduzione della forza lavoro costituisce anche una perdita di competenze chiave per l'azienda. Pertanto, essa dovrebbe essere solo un'opzione di ultima istanza e il professionista contabile dovrebbe indirizzare l'azienda ad accedere prima a tutte le opzioni, disponibili agli aiuti e ai finanziamenti disponibili. Oltretutto, è possibile che il personale preferisca accettare anche una riduzione temporanea dello stipendio rispetto al licenziamento.

5. Il professionista contabile dovrebbe instaurare una stretta collaborazione con la funzione di revisione interna

Secondo l'*Institute of Internal Auditing*, "internal auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization's operations. It helps an organization accomplish its objectives by bringing a systematic, disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control, and governance processes".

Secondo questa definizione, la funzione di revisione interna aiuta l'azienda a migliorare l'efficacia dei processi di gestione, di controllo e di *governance* del rischio. Pertanto, è fondamentale, in una situazione come quella attualmente in essere, avere una forte connessione tra il consulente tecnico e l'organo di revisione interna, in quanto l'azienda ha bisogno di tutta la competenza dei suoi specialisti, al fine di identificare le soluzioni ottimali per garantire la sua sopravvivenza.

6. Il professionista contabile dovrebbe attivamente collaborare con i revisori di bilancio

Secondo l'*International Standard of Auditing* (ISA) 570, il principio della continuità aziendale implica che il bilancio sia redatto sulle stesse considerazioni correnti a meno che la direzione non intenda liquidare l'entità, o cessi le negoziazioni, o non abbia altre alternative realistiche. Ai fini della valutazione, è altresì opportuno tener conto anche degli eventi successivi, intervenuti a seguito della chiusura del periodo di rendicontazione.

Dal 31 dicembre 2019, ad esempio, nelle aziende che sono state gravemente colpite dall'impatto della pandemia da COVID-19, sarà necessario considerare, da parte del *management*, l'opportunità di redigere il bilancio sulla base della prospettiva di continuità o meno. Difatti, quando la direzione è consapevole delle incertezze significative che mettono seriamente in dubbio la capacità dell'entità di

continuare la propria attività, è necessario includere tali incertezze significative nel bilancio.

Difatti, secondo l'ISA 560 "Eventi successivi", è necessario includere nel bilancio annuale tutte le note informative dettagliate circa l'impatto situazione epidemica globale sull'attività d'impresa in modo che gli utenti possano valutarne le implicazioni, o almeno essere consapevoli degli effetti.

In tale scenario, quindi, il ruolo del professionista contabile diviene fondamentale nel supportare la direzione aziendale al fine di identificare gli avvenimenti che abbiano potuto incidere sulla situazione economico-patrimoniale dell'azienda a seguito della chiusura del periodo di rendicontazione, ponderandone gli effetti e valutandone il relativo impatto. Ciò, in particolare, con lo scopo di evitare ulteriori eventi negativi derivanti dall'intervento dei revisori esterni volto a contestare l'operato della direzione aziendale in tal senso.

In conclusione, nella consapevolezza di vivere un momento molto difficile per le aziende, ma anche per l'umanità tutta, è senz'altro importante prodigarsi in uno sforzo comune fatto da, governi, aziende, e famiglie, al fine di identificare le soluzioni ottimali per riavviare l'economia.

In un simile scenario, tutte le aziende hanno bisogno di supporto per superare questi momenti difficili. Questo è il motivo per cui consulenti contabili e amministrativi, con la loro competenza, hanno un ruolo molto importante e, in qualche misura, ancor più incisivo di quanto non lo fosse precedentemente il manifestarsi della pandemia globale. Pertanto, gli operatori del settore devono necessariamente essere consapevoli della loro importanza e della necessità di rivedere il loro modo di operare al fine di ottenere un maggior successo professionale oltre che per l'intero sistema economico di cui si pongono al servizio.

Reference

Clifford, Chance (2020). *Coronavirus: Government Financial aid to business. An international guide*.

European Accounting Association (2020). *COVID-19: 5 key steps for accountants to guide SMEs through the crisis*.

European Centre for Disease Prevention and Control. *COVID-19*.

International Standard of Auditing (ISA) 560.

International Standard of Auditing (ISA) 570.

Riley, Charles (2020). *European countries are writing blank checks to save their economies from coronavirus*. CNN Business.

Sintea, (Anghel) Lucica (2014). *The role of accounting information in defining organizational measures in the period of economic recession*.

Intercultural management, Vol. XVI, no. 2(31), p. 320.

United Nations Conference on Trade and Development (2020). *Global trade impact of the coronavirus (COVID-19) epidemic*.



La pandemia da COVID-19 e l'obbligo di utilizzo di dispositivi di protezione individuale. Contraffazione e «rimedi» in ambito internazionale, europeo e nazionale

Alessia Mignozzi

Il 30 gennaio 2020 il Direttore generale dell'Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS) ha dichiarato il focolaio internazionale di COVID-19 un'emergenza di sanità pubblica di rilevanza internazionale (*Public Health Emergency of International Concern* – PHEIC), evento straordinario che costituisce minaccia sanitaria per Stati membri e che richiede risposte coordinate a livello internazionale, come sancito nel Regolamento sanitario internazionale (*International Health Regulations, IHR, 2005*). In base alla dichiarazione di PHEIC, l'OMS fornisce raccomandazioni e misure temporanee non vincolanti per gli Stati-membri ma significative dal punto di vista politico, in quanto definisce *standard* di pratica globali relativamente a viaggi, commerci, quarantena, *screening* e trattamento.

In ambito europeo, sebbene la pianificazione della sicurezza sanitaria e la preparazione alle pandemie spetti principalmente agli Stati membri, viene messa in evidenza la necessità di una solidarietà sanitaria con la previsione del rafforzamento del ruolo dell'Ue in ambito sanitario a livello mondiale. Di qui la proposta di un programma autonomo per la salute, l'*EU4Health*, nell'ambito del quadro finanziario pluriennale 2021-2027, quale strumento integrativo delle politiche degli Stati membri finalizzato a migliorare la salute umana in tutta l'Unione, proteggendola dalle gravi minacce sanitarie transfrontaliere e sostenendo i sistemi sanitari locali. Per contribuire a riparare i danni economici e sociali prodotti dalla pandemia, invece, l'Ue ha previsto un piano di ripresa che aiuterà gli Stati-membri ad uscire dalla crisi: il pacchetto "*Team Europe*", volto a sostenere i paesi *partner* nella lotta contro il covid-19, combinando risorse Ue con quelle dei suoi Stati membri e delle istituzioni finanziarie, in particolare la Banca europea per gli investimenti e la Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo (*Communication on the Global EU response to COVID-19*, 8 aprile 2020).

Proprio in applicazione di uno dei due pilastri su cui si fonda la nuova Europa moderna e sostenibile, il principio di solidarietà sanitaria, la Direttiva (UE) 2020/739 del 3 giugno 2020 modifica l'allegato III della Direttiva 2000/54/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, inserendo il SARS-CoV-2 nell'elenco degli agenti biologici che possono causare malattie infettive nell'uomo. In attuazione di tale direttiva, lo Stato italiano ha emanato il d.l. 8 ottobre 2020, n. 125 che, nell'ambito delle "Misure urgenti connesse con la proroga della dichiarazione dello stato di emergenza epidemiologica da COVID-19 e per la continuità operativa del sistema di allerta COVID", prevede che INAIL e ISS – Autorità competenti designate dalla [Legge "Cura Italia"](#) – stabiliscano requisiti specifici affinché i Dispositivi di Protezione Individuale per le vie respiratorie (semimaschere filtranti) e le maschere facciali a uso medico (mascherine chirurgiche) assicurino un'adeguata protezione. Nella fattispecie i DPI devono possedere i requisiti riportati, rispettivamente, nelle norme europee EN 149:2019 + A1:2009 e EN 14683:2019. Purtroppo, però, è di recentissima e dilagante emersione il fenomeno della commercializzazione di mascherine tipo Ffp2 di fabbricazione extra Ue, vendute come dispositivi di protezione individuale ma, in realtà, senza i requisiti di sicurezza previsti dalla normativa di settore e con la marcatura CE contraffatta.

A fronte dell'enorme domanda di tali dispositivi di protezione, la diffusione delle

mascherine "contraffatte" sta assumendo dimensione globale e richiede una cooperazione internazionale che predisponga i rimedi più adatti a salvaguardare sia l'interesse preminente superindividuale di tutela della salute sia gli interessi individuali dei produttori di mascherine di protezione brevettate. Di qui la necessità di rinvenire nell'ambito della complessità e unitarietà dell'ordinamento giuridico gli strumenti di tutela più idonei a soddisfare entrambi gli interessi in gioco, senza dimenticare che il diritto alla salute è tutelato dalla nostra Costituzione (art. 32) sia nella sua dimensione di diritto fondamentale dell'individuo, sia nella sua dimensione diffusa, in quanto interesse della collettività.

Come è noto vi è contraffazione tutte le volte che vi è violazione del diritto di esclusiva; ogni qualvolta, cioè, un soggetto diverso dal titolare, senza autorizzazione e senza avere un diritto di godimento reale o personale sul medesimo, adotti un comportamento riservato esclusivamente al brevettante: dunque la produzione, l'uso, la messa in commercio, la vendita o l'importazione del prodotto oggetto di esclusiva. L'attività illecita del terzo tende a svuotare il diritto di privativa del suo valore economico. Ove la contraffazione delle mascherine avvenga in Italia, il titolare del diritto di brevetto e il licenziatario in esclusiva (ma non il mero concessionario di vendita, in quanto titolare di un diritto relativo nei confronti del concedente) potranno esperire l'azione di contraffazione dinanzi al giudice della residenza o del domicilio del convenuto (art. 120, comma 2, c.p.i.), domandando accertamento, inibitoria, distruzione delle mascherine ffp2 contraffatte, risarcimento del danno o pubblicazione della sentenza. A sua volta il giudice specializzato competente esaminerà la descrizione e i disegni allegati alla domanda del brevetto, nonché le rivendicazioni, che non sono altro che le dichiarazioni che definiscono il contenuto e i limiti di protezione della privativa richiesta. Per valutare la contraffazione, infatti, una volta attuata nei suoi elementi essenziali e caratteristici l'idea inventiva brevettata, occorrerà confrontare i dispositivi di protezione individuale che si pretendono contraffatti non con quelli realizzati in concreto dal titolare della privativa, ma con il brevetto, così come risulta dall'attestato. Si accerterà, in tal guisa, se la violazione del brevetto sia avvenuta in modo letterale, qualora il DPI o il procedimento sotteso ricada nella formulazione letterale del brevetto, o per equivalenza, se la realizzazione illecita sia stata diversa, ma affine. Affinché si configuri la contraffazione, non è, quindi, necessaria la riproduzione pedissequa dell'invenzione sottesa alla mascherina ffp2, essendo sufficiente che l'opera contraffatta rientri nell'idea di soluzione dell'esempio originale; l'equivalenza della nuova mascherina sarà esclusa solo qualora presenti il carattere della novità estrinseca. Parimenti illecita è la condotta di chi adoperi o fornisca ad altri mezzi univocamente destinati all'attuazione di un brevetto, anche quando questa sia realizzata in ambito privato. Si tratta di una tutela anticipata rispetto all'attività illecita vera e propria, ossia di contraffazione indiretta o *indirect infringement*, espressamente disciplinata, in ambito europeo, dall'art. 26, par. 3 (Divieto di utilizzazione indiretta dell'invenzione) della Convenzione sul Brevetto Europeo, e ribadita tra le disposizioni sostanziali dell'Accordo sul Tribunale Unificato dei Brevetti. La fattispecie, prima di essere prevista dalla legge

italiana (solo, infatti, la l. 2 novembre 2016, n. 214 introduce all'art. 66 c.p.i. l'istituto del *contributory infringement*), era ricostruita sulla base degli artt. 85 l.i. e 124 c.p.i., relativi alle sanzioni per la contraffazione. Esse, infatti, possono riguardare non solo i prodotti contraffattori, ma anche i «mezzi specifici che servono univocamente a produrli o ad attuare il metodo o processo tutelato» (art. 124, comma 4, c.p.i.): è sufficiente la fornitura di prodotti di protezione individuale (non protetti dalle rivendicazioni) posta in essere all'interno dello Stato brevettante con la consapevolezza che i mezzi in questione siano diretti ad assemblare l'invenzione brevettata, senza che abbia rilievo se un terzo acquirente possa realizzare un'eventuale contraffazione diretta.

Non manca chi, pensando al sistema rimediabile, ritiene che la contraffazione rappresenti l'ipotesi meno grave di violazione del diritto di privativa, in quanto consisterebbe solo nell'adulterazione, alterazione o modificazione di un brevetto: semplice aggressione del bene nelle sue caratteristiche materiali e funzionali, lesiva del potere di godimento del titolare. Tesi non sostenibile nel caso di specie, ove il bene contraffatto rappresenta uno strumento indispensabile di tutela della salute dal covid-19. La fattispecie, infatti, è ben più grave, in quanto si non va a ledere solo il potere di disposizione del diritto ma si procurano danni potenzialmente irreparabili alla salute umana di tutti coloro che, nella convinzione di proteggersi con DPI adeguati alla marcatura impressa, in realtà non lo sono affatto, rimanendo in balia del virus.

Una volta accertata la contraffazione del brevetto sotteso al DPI ffP2, che postula l'individuazione (diretta o indiretta) dell'idea-base dell'invenzione nei suoi elementi essenziali e caratteristici, il titolare del brevetto può agire per chiedere un ristoro pecuniario per la violazione subita, quale lesione della correttezza nell'esercizio dei rapporti economici.

L'introduzione della disciplina risarcitoria rappresenta un traguardo considerevole ai fini di una tutela efficace, che possa essere anche di monito per i potenziali contraffattori dei diritti di proprietà industriale. Nell'economia globalizzata, difatti, emerge l'esigenza di un ristoro pecuniario proporzionato alla lesione della correttezza nell'esercizio dei rapporti economici posta in essere da chi ha violato l'altrui diritto di privativa. Il tutto a beneficio non solo del titolare del brevetto e dei concorrenti, ma anche dei potenziali inventori del medesimo ambito industriale.

A fronte di un sistema processuale industriale basato su un accertamento oggettivo della violazione (si pensi ai procedimenti di cognizione ordinari, inibitori e cautelari), inidoneo a soddisfare gli interessi immediati degli operatori economici per la lungaggine dei processi e la scarsa efficacia dei rimedi, il risarcimento del danno potrebbe, infatti, offrire soluzioni immediate ed adeguate. Infatti, è proprio il mancato reale ristoro del danno da contraffazione a divenire un forte disincentivo all'innovazione scientifica e tecnologica che la proprietà intellettuale tende a promuovere. È innegabile che gli

operatori economici investiranno in innovazione tecnologica, prodromica alla brevettazione, se i possibili profitti bilancino, o meglio sopravanzino, i costi di ricerca e di produzione. Qualora, però, i diritti di proprietà intellettuale non siano dotati di piena effettività, un potenziale contraffattore, che sia un operatore economico più efficiente del titolare del diritto di privativa, potrebbe pianificare un'attività contraffattoria, lucrando la consistente differenza tra il mancato guadagno del titolare ed il proprio maggior profitto, rendendo l'attività illecita economicamente conveniente. In un periodo di crisi economica quale quello attuale, infatti, ove è necessaria la razionalizzazione degli investimenti, occorre domandarsi quale motivazione possa spingere ad impiegare risorse per brevettare un prodotto nuovo, se un potenziale violatore della privativa potrebbe, comunque, trarne vantaggio.

È necessario, dunque, osservando la realtà sociale costantemente influenzata dall'economia, tutelare gli interessi di volta in volta coinvolti con gli strumenti giuridici più appropriati. Diritto ed economia, infatti, sebbene siano scienze caratterizzate da modelli e metodi d'indagine diversi, hanno in comune l'oggetto della conoscenza: la realtà nella sua globalità. A fronte di una tendenza pervasiva del mercato, il diritto deve porre limiti e correttivi, regolare i comportamenti, contemperando le esigenze della persona e, dunque, della società con quelle economiche. Di qui la necessità non solo di una riparazione-compensazione, già garantita dall'art. 2043 c.c., ma anche di una disciplina specifica, che scoraggi le condotte illecite nella prospettiva ulteriore del discredito che ne deriverebbe nel mercato, ricoprendo una funzione non solo compensativa (ex art. 125 c.p.i.) ma anche preventiva.

In un sistema pluralistico delle fonti che vede nella responsabilità civile extracontrattuale un istituto dinamico, volto alla circolazione delle regole giuridiche e non alla loro frammentazione operatori economici senza scrupoli, come nel caso di specie, bilanciando il rischio risarcitorio, conseguente all'illecito di contraffazione, e il discredito nel mercato con i costi impiegati per la produzione e commercializzazione dei beni "falsi" e i conseguenti guadagni, saranno indotti ad evitare l'attività illegale.

Di qui la necessità della previsione di regole europee e nazionali che stabiliscano come salvaguardare un'idea inventiva così essenziale per la tutela della salute pubblica, proteggendo un diritto fondamentale e l'inventore, senza incidere sulla concorrenza del mercato. Filo conduttore di una nuova normativa *de iure condendo* potrebbero essere le prospettive offerte dall'art. 125 c.p.i., idoneo a rispondere alle istanze concrete del momento, interpretato alla luce dei criteri-guida forniti dall'art. 45 dell'Accordo TRIPS, dall'art. 13 della Direttiva 2004/48/CE e dall'art. 9 ACTA, a dimostrazione della pluralità ed eterogeneità delle fonti che concorrono a costituire l'ordinamento giuridico italiano, aperto a valori e principi elaborati da fonti eteronome non nazionali e caratterizzato da una gerarchia delle fonti e dei valori, ove vi è spazio per una interpretazione sistematica e assiologica che coinvolga il sistema nel suo complesso.

Per saperne di più

P. AUTERI, *Diritto industriale. Proprietà intellettuale e concorrenza*, Torino, 2009; C. CASTRONOVO, *La violazione della proprietà intellettuale come lesione del potere di disposizione. Dal danno all'arricchimento*, in *Dir. ind.*, 2003, p. 7; E. CHITI, *L'Unione e le conseguenze della pandemia*, in *Giorn. dir. amm.*, 2020, p. 436; V. DI CATALDO, *Compensazione e deterrenza nel risarcimento del danno da lesione di diritti di proprietà intellettuale*, in *Giur. comm.*, 2008, p. 198. P. GRECO e P. VERCELLONE, *Le invenzioni e i modelli industriali*, in *Tratt. dir. civ.* Vassalli, 11, II, Torino, 1968; A. MIGNOZZI, *Questioni di validità ed effettività del diritto di privativa*, in *Riv. dir. impr.*, 2017, p. 347; ID., *La lesione del diritto di brevetto, polifunzionalità del rimedio e danni punitivi*, in *Rass. dir. civ.*, 2019, p. 1001; P. PERLINGIERI, *Il "giusto rimedio" nel diritto civile*, in *Il giusto processo civile*, 2011, p. 1; K. RAUSTIALA e C. SPRIGMAN, *The Knockoff Economy-How Imitation Sparks Innovation*, Oxford University Press, 2012; G. SENA, *I diritti sulle invenzioni e sui modelli di utilità*, Milano, 2011; P. SIRENA, *I principî dello European law Institute - sulla pandemia di covid-19*, in *Riv. dir. civ.*, 2020, p. 890; L.C. UBERTAZZI e P.G. MARCHETTI (a cura di), *Commentario breve alle leggi su proprietà intellettuale e concorrenza*, Padova, 2016.

importanza di queste competenze è più elevata rispetto agli altri livelli di istruzione. La principale competenza richiesta dalle imprese è la *flessibilità* e la *capacità di adattamento* nella gestione dei propri compiti, alla quale è stata attribuita un'importanza medio-alta per l'82% dei laureati in entrata. Segue, con il 79% la *capacità di lavorare in gruppo* e in maniera condivisa. Viene poi la capacità di *risolvere problemi* (74%), nonché la *capacità di lavorare in autonomia* (67%). Data la rilevanza del tema, il Placement del Dip. di Economia già da anni svolge seminari di orientamento sulle soft skill.



Tra i servizi di placement universitario offerti dalla maggior parte degli atenei italiani agli studenti/laureati è possibile individuare: colloqui conoscitivi di accoglienza, consulenza ed assistenza per la redazione del *curriculum vitae*, elaborazione di un proprio progetto professionale e trasferimento della conoscenza degli strumenti di ricerca attiva del lavoro; attivazione, gestione amministrativa dei tirocini curriculari ed extracurriculari; gestione della banca dati contenente i *curriculum vitae* di tutti gli studenti dell'ateneo; spazi di incontro tra domanda e offerta di lavoro (bacheche on line, annunci, ricerca profili specifici); incrocio tra domanda e offerta di lavoro. Sul punto si vedano i [servizi](#) e le [opportunità](#) promosse dal

Placement del Dipartimento di Economia della Vanvitelli.

A livello nazionale¹³, anche in relazione agli input europei¹⁴, sono state identificate delle

¹³ [La Riforma Biagi del mercato del lavoro e il decreto legislativo n. 276 del 10 settembre 2003](#) ha affidato alle Università la possibilità di svolgere attività di placement. Successivamente con il [D.Lgs. 150/2015](#) "Disposizioni per il riordino della normativa in materia di servizi per il lavoro e di politiche attive, ai sensi dell'articolo 1, comma 3, della legge 10 dicembre 2014, n. 183", le Università entrano a pieno titolo come uno dei soggetti della Rete Nazionale dei servizi per le politiche del lavoro (art. 1 c. 2). Sul punto, si pensi al [Programma Garanzia Giovani](#), che vede le Università come soggetti autorizzati e accreditati della rete regionale dei servizi per il lavoro, per sperimentare servizi, procedure e pratiche professionali. Un esempio in tal senso è stato il progetto dell'Università degli Studi della Campania Luigi Vanvitelli "NewPro – Professionisti si diventa" autorizzato e finanziato con Decreto Dirigenziale n. 2 del 23/05/2017, che ha visto il coinvolgimento del Placement del Dipartimento di Economia con gli ordini professionali.

¹⁴ Uno sguardo all'Europa, ci conferma che già con la "Strategia di Lisbona", dal 2000, si individuava nelle Università uno degli attori principali per la realizzazione del programma di riforme economiche approvato dai Capi di Stato e di Governo dell'Unione europea, che mirava a fare dell'Europa il continente con "l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociale".

Con "Una nuova agenda per le competenze per l'Europa. Lavorare insieme per promuovere il capitale umano, l'occupabilità e la competitività", (Bruxelles, 2016 - <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX%3A52016DC0381>), la Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale europeo e al Comitato delle Regioni invoca un impegno comune su tre filoni di attività principali: accrescere la qualità e la pertinenza della formazione delle competenze; rendere le competenze e le qualifiche più visibili e comparabili; migliorare l'analisi del fabbisogno di competenze e le informazioni correlate per migliorare le scelte professionali.

La politica occupazionale dell'UE mira ad aumentare l'occupabilità della forza lavoro in vari modi. L'agenda mira a rafforzare il capitale umano, l'occupabilità e la competitività e comprende 10 azioni per mettere a disposizione la formazione, le competenze e il sostegno adeguati alle persone nell'UE. Queste 10 azioni sono progettate per: migliorare la qualità e la pertinenza della formazione e di altri modi per acquisire competenze; rendere le competenze più visibili e comparabili; migliorare l'informazione e la comprensione delle tendenze e dei modelli nella domanda di competenze e posti di lavoro (intelligenza delle competenze) per consentire alle persone di fare scelte professionali migliori, trovare lavori di buona qualità e migliorare le loro possibilità di vita (<https://www.eurofound.europa.eu/it/node/92502>).

Le 10 azioni sono: l'innalzamento delle competenze degli adulti a bassa scolarizzazione, una costante attualizzazione delle competenze trasversali, l'integrazione tra competenze del lavoratore e competenze degli studenti, il rafforzamento delle competenze digitali, la strutturazione di un framework unico delle competenze

policy univoche, così come declinazioni di Ateneo. Nasce da una collaborazione inter-ateneo, uno strumento di *matching* tra domanda e offerta di lavoro: la piattaforma [ALMALAUREA](#). Difatti, la maggior parte degli atenei nazionali, tra cui anche la [Vanvitelli](#) ha attivato la collaborazione con il consorzio ALMALAUREA, che affianca gli Atenei consorziati nelle attività di job placement attraverso una piattaforma web per l'intermediazione, che consente alle Università di gestire la ricerca e selezione di personale mettendo a disposizione i CV dei laureati, la pubblicazione di offerte di lavoro e l'organizzazione di eventi volti a favorire l'incontro tra domanda e offerta di opportunità lavorative.

Il servizio di Placement, concludendo, non è solo matching domanda/offerta di lavoro, ma soprattutto è luogo di orientamento sulle employability skills e di costruzione di network. In questa ottica, il Placement del Dipartimento di Economia dell'Università degli Studi della Campania "Luigi Vanvitelli" in collaborazione con ANPAL Servizi SpA propone seminari di orientamento su: misure e incentivi di politica attiva del lavoro, a livello nazionale e regionale; matching, piattaforme esistenti di domanda/offerta di lavoro; condivisione delle nuove frontiere della ricerca attiva del lavoro e dei colloqui di selezione in tempi di COVID-19, con simulazioni e *role-playing* di colloqui di selezione; orientamento sulle soft skills; perché uno degli obiettivi principali del Placement è quello di rendere gli studenti "engaged" nella ricerca attiva del lavoro.

(EQF), il supporto ai lavoratori dei Paesi del Terzo Mondo in UE, la standardizzazione della compilazione dei CV, la promozione di buone prassi, la partecipazione dei big players del mercato del lavoro alla definizione delle competenze, la disseminazione delle opportunità per gli studenti.

‘Keep calm and carry on’: la risposta politico-istituzionale britannica al COVID 19

Stefania D’Avanzo

Dall’ 11 Marzo 2020, data in cui è stato ufficializzato lo stato di pandemia legato alla diffusione del COVID-19, l’Europa ha iniziato ad adottare misure sempre più rigorose per contrastare il virus e diminuire il contagio. Da un punto di vista istituzionale, quarantene, chiusura di spazi pubblici, divieti di assembramenti di massa e campagne sul distanziamento sociale; da un punto di vista sanitario, invece, è stato promosso l’ampliamento del ‘tracing contacts’ e del testing. La maggior parte dei paesi europei si sono proiettati in tale direzione fatta eccezione, in fase iniziale, del Regno Unito. Il 12 marzo 2020, infatti, il primo ministro britannico annuncia una strategia operativa sicuramente meno restrittiva. Il governo non si occuperà di rintracciare i contagi e sottoporrà ai test soltanto i pazienti ammessi in strutture ospedaliere. In merito invece al distanziamento sociale, il ministro suggerisce alle persone sintomatiche di rimanere a casa e agli anziani di oltre 70 anni di evitare di viaggiare. La prima risposta alla pandemia da parte del governo britannico si è rivelata dunque abbastanza lontana dall’adozione di misure più restrittive e più vicina invece all’evitare la tendenza ad un comportamento meno vigile e cooperativo da parte della stessa popolazione, proprio quando l’epidemia si sarebbe diffusa maggiormente. Il consulente scientifico britannico Sir Patrick Vallance ribadì in quel periodo che l’utilizzo di misure troppo restrittive avrebbe arrestato il virus per un breve lasso di tempo ma non

lo avrebbe eliminato, in quanto il virus sarebbe ricomparso dopo pochi mesi. Vallance, quindi, consigliò soltanto di proteggere le categorie più a rischio, quali, per esempio, gli anziani. Nel mentre, altre persone si sarebbero ammalate e conseguenze più lievi avrebbero subito le categorie meno a rischio, quali per esempio i giovani; quest’ultimi, infatti, sarebbero guariti dal virus, proprio perché meno vulnerabili, diventando così immuni. Il concetto di ‘herd immunity’(‘immunità di gregge’) non viene dunque mai esplicitamente citato dal Ministro britannico nel suo discorso alla nazione del 12 marzo né adoperato come esplicita ‘strategia’ politico-istituzionale. A tale concetto fa invece riferimento Vallance in un’intervista a Sky News in cui ad una domanda di un giornalista, egli risponde che sarebbe stato necessario che circa il 60% della popolazione si infettasse per raggiungere l’ ‘immunità di gregge’.

Nella prima fase di diffusione del virus, dunque, più che promuovere la politica dell’immunità di gregge, così come è stato erroneamente diffuso dalle testate giornalistiche italiane, il concetto britannico di ‘Keep calm and carry on’ sembra essere stato percepito dalla popolazione britannica in modo predominante, così come emerge dai feedback forniti dalla stessa popolazione nella sezione ‘Letters’ del the Guardian: “All the medical experts he speaks to are “calm”. Yet the World Health Organization is demanding immediate dramatic action. It cites the actual experience of China moving from 40 cases on 1

January to 3,000 a day in February. Its government was only able to limit this spread by the imposition of a quite astonishing level of social control, including closing all schools and universities, the strict quarantining of whole populations and the use of mass surveillance to track those infected. As the WHO says, this is not a drill and the “carry on as normal” approach is inviting catastrophe” (<https://www.theguardian.com/world/2020/mar/08/coronavirus-should-we-keep-calm-and-carry-on>).

Siamo abituati, da turisti, ad incrociare l’espressione ‘Keep calm and carry on’ incisa su souvenirs o simboli della cultura britannica, ma da dove viene storicamente il famoso ‘invito’ a rimanere tranquilli e andare avanti? Si tratta in realtà di uno slogan inciso su un poster dal governo britannico nel 1939 allo scoppio della seconda guerra mondiale. Era solo uno di una ricca serie di posters che, in realtà, non furono mai fatti circolare. Furono poi riscoperti in una libreria nell’anno 2000 e così diffusi da un’azienda ‘nostalgica’ del sentimento bellico. Tuttavia, secondo gli storici [8https://www.telegraph.co.uk/health-fitness/body/coronavirus-spanish-flu-dark-history-keep-calm-carry-advice/](https://www.telegraph.co.uk/health-fitness/body/coronavirus-spanish-flu-dark-history-keep-calm-carry-advice/)), il concetto del “carry on” può essere attribuito a Sir Arthur Newsholme, un ufficiale sanitario che lo utilizzo’ durante la prima guerra mondiale in risposta alla Spagnola, epidemia influenzale diffusasi in tutto il mondo tra il 1918 e il 1920. L’ufficiale sapeva benissimo che i lockdowns e l’isolamento sarebbero state le strategie più

importanti per combatterlo, ma gli inglesi erano in guerra da quattro anni e pregustavano già la vittoria. Per tale motivo, Sir Arthur comunicò alla Royal Society of Medicine che la necessità implacabile della guerra avrebbe giustificato il rischio di diffusione della malattia ("The relentless needs of warfare justify the risks of spreading infection." (<https://www.abc.net.au/news/2020-09-06/the-history-of-keep-calm-and-carry-on-pandemics-and-coronavirus/12591914>); egli dichiarò, inoltre, che era dovere della Gran Bretagna 'to carry on' (andare avanti) di fronte alle avversità. Purtroppo, ciò che Sir Arthur non sapeva era che la seconda e terza ondata di epidemia avrebbero causato una maggiore mortalità. Mark Honigsbaum, noto storico della scienza e della medicina, riportò al 'The Telegraph', che il suggerimento del 'carry on', ossia dell'andare avanti a tutti i costi ignorando la terribile diffusione del contagio era stato in parte 'responsabile' delle migliaia di morti avvenute in Gran Bretagna. Il ricordo del periodo bellico del suo modo di affrontarlo riecheggia, tra l'altro, anche nelle parole

della Regina Elisabetta, la quale, dal castello di Windsor, il 5 aprile 2020, si rivolge alla Nazione dando conforto alla popolazione britannica. È il quinto discorso in 68 anni di regno dopo quelli in occasione del primo conflitto in Iraq, dei funerali di lady Diana, della scomparsa della regina madre nel 2002 e del Diamond Jubilee nel 2012:

'Spero che negli anni a venire tutti saranno orgogliosi di come hanno risposto a questa sfida. E che quelli che verranno dopo di noi potranno dire che i britannici di questa generazione erano forti come quelli di tutte le generazioni che l'hanno preceduta. Che gli attributi dell'autodisciplina, della quieta risolutezza e della fratellanza caratterizzano ancora questo paese. L'orgoglio per ciò che siamo non fa parte del nostro passato, definisce il nostro presente e il nostro futuro' [...]. 'Mi ricorda la prima trasmissione che ho realizzato, nel 1940, aiutata da mia sorella. Da bambini, abbiamo parlato da qui a Windsor con i bambini che erano stati evacuati dalle loro case per la loro sicurezza. Oggi, ancora una volta, molti sentiranno un doloroso senso di

separazione dai loro cari. Ma ora, come allora, sappiamo, nel profondo, che è la cosa giusta da fare' (<https://www.bbc.com/news/uk-52176222>).

Un esplicito riferimento al passato, dunque, è chiaramente espresso dalla sovrana, la quale rassicura la popolazione britannica del sicuro superamento del periodo così difficile in quanto la storia ne è testimone, e chi verrà potrà ricordare la forza che gli inglesi hanno dimostrato in tutte le grandi lotte del passato. Ed è proprio nell'ultimo passaggio del suo discorso che il concetto del 'carry on' riemerge, assumendo stavolta una sfumatura diversa, quella della 'resistenza' ai giorni difficili nella speranza fiduciosa in giorni migliori, giorni di futuri incontri con i propri amici e i propri cari:

'We should take comfort that while we may have more still to endure, better days will return. We will be with our friends again. We will be with our families again. We will meet again.' (<https://www.bbc.com/news/uk-52176222>)

Per ulteriori riferimenti:

<https://www.theguardian.com/world/2020/mar/08/coronavirus-should-we-keep-calm-and-carry-on>

<https://www.bbc.com/news/uk-52176222>

<https://www.telegraph.co.uk/news/2020/04/05/queens-coronavirus-speech-full-will-succeed-better-days-will/>

<https://www.telegraph.co.uk/health-fitness/body/coronavirus-spanish-flu-dark-history-keep-calm-carry-advice/>

<https://www.abc.net.au/news/2020-09-06/the-history-of-keep-calm-and-carry-on-pandemics-and-coronavirus/12591914>

https://www.repubblica.it/esteri/2020/04/05/news/la_regina_elisabetta_in_tv_vinceremo_e_torneremo_insieme_-253248458/

Il **Dipartimento di Economia** dell'Università della Campania Luigi Vanvitelli è nato nel 2012, per effetto della riforma universitaria, dalla trasformazione della Facoltà di Economia, istituita nel 1991, fondendo i due dipartimenti allora esistenti.

Il Dipartimento ha sede a **Capua**, in un antico convento sulle rive del Volturno, Santa Maria delle Dame Monache, diventato nell'Ottocento una caserma dell'esercito borbonico e ora restituito alla produzione di conoscenza e all'alta formazione.

Il Dipartimento offre due corsi di laurea – in **Economia aziendale** e in **Economia e Commercio** – e due corsi di laurea magistrale – in **Economia emangement** (con tre profili: *Management e controllo* | *Dottori commercialisti* | *Marketing*) e in **Economia, finanza e mercati**.

Per le sue attività di ricerca, è considerato fra i Dipartimenti più autorevoli del Mezzogiorno nel campo degli studi aziendali, economico-quantitativi, giuridici. Nel 2017 è stato selezionato dal Ministero dell'Università e della Ricerca fra i 180 **dipartimenti italiani di eccellenza**.

I suoi corsi di laurea attirano moltissime **matricole** e sono fra i percorsi formativi offerti dall'Università Vanvitelli con il maggior numero di immatricolati. Quasi 700 sono le matricole dell'ultimo anno; oltre 300 gli iscritti al primo anno delle lauree magistrali. Al 31 marzo 2018, **il Dipartimento conta 62 docenti e circa 3 mila studenti iscritti**.

Il **tasso di occupazione** dei suoi laureati a 1 anno e a 3 anni dalla laurea è in linea con le medie nazionali e superiore a quello di altre università del Mezzogiorno.

Il Dipartimento è sede del **Dottorato di Ricerca** in Imprenditorialità e Innovazione, in partnership con l'Università di Napoli Parthenope, e dello **StartUpLab**, impegnato a promuovere nuova imprenditorialità fra gli studenti e i docenti dell'Ateneo. Attraverso una rete fitta di collaborazioni con altre università europee, incoraggia i suoi studenti a vivere un'esperienza di studio all'estero con i **programmi Erasmus**.

Fin dalla sua costituzione, il Dipartimento offre **servizi di consulenza e di alta formazione** per imprese e istituzioni del territorio e collabora con le **scuole** in attività di orientamento attraverso laboratori didattici e altre forme di sperimentazione.

Vitamina E è un **temporary magazine** che raccoglie idee, pensieri, riflessioni dei docenti del Dipartimento. Se c'è una parola che vi interroga, vi incuriosisce, vi spaventa, vi affascina, scrivete pure a vitamina.economia@unicampania.it.