



Rassegna stampa ragionata

Domenica 3 agosto 2025

1. **Un milione di ragazzi, arrivati da 146 Paesi del mondo, per il Giubileo dei giovani e per la veglia a Tor Vergata alla presenza di papa Leone XIV.**
2. **Le cause politiche della capitolazione europea sui dazi, l'Unione europea ha perso una battaglia, non una guerra.**
3. **L'accordo Usa-Ue sui dazi è un buon compromesso? L'analisi flash dell'economista e Consigliere Cnel Carlo Altomonte.**
4. **Esenzioni e dazi, domani l'Europa deve decidere se congelare o archiviare le contromisure da 93 miliardi.**
5. **L'errore più grande che potremmo commettere come sistema Paese Italia è quello di continuare a sbattere la testa contro i mercati saturi.**
6. **I rischi di un'escalation da scongiurare, più che mostrare i muscoli occorre mantenere i nervi saldi e lavorare per una nuova fase di dialogo.**
7. **Investire nello scambio tra anziani e nuove leve.**
8. **Beniamino Quintieri: bisogna dare priorità alle aree interne del Mezzogiorno perché significa generare enormi benefici sociali.**
9. **I Blue Jobs sono in espansione, ma occorrono le giuste competenze per lavorare nell'economia del mare: cruciale è la formazione.**

Gian Luigi Vecchi - Un milione di giovani per Leone «Costruite un mondo più umano» - Corriere della sera

Un'ora prima del tramonto **c'è un milione di ragazze e ragazzi, sulla spianata di Tor Vergata**, e a tratti **Leone XIV ha il volto commosso**, mentre attraversa in auto scoperta i vari settori e li saluta, come quando si affacciò alla Loggia delle Benedizioni, appena eletto, la sera dell'8 maggio. Arrivato nel varco centrale, **è lo stesso Prevost a prendere il grande crocifisso ligneo** dalle mani dei giovani e portarlo a piedi fino all'altare, accompagnato da decine di ragazze e ragazzi che si siedono sul palco accanto a lui. **Il «Papa nuovo»**, come lo chiamano i giovani pellegrini, è atterrato ieri in elicottero nello stesso luogo in cui la generazione dei loro genitori incontrò **Giovanni Paolo II, venticinque anni fa**, nella Giornata mondiale della gioventù di inizio millennio. Una Veglia di preghiera, e poi la notte all'aperto in attesa della messa che il Pontefice celebrerà stamattina a **conclusione del Giubileo dei giovani**. I sacchi a pelo, le tende, le bandiere con i colori di 146 Paesi. La speranza è il tema del Giubileo e i giovani arrivati a Roma da tutti i continenti mostrano che un altro mondo è possibile: **«Cercate la giustizia, rinnovando il modo di vivere, per costruire un mondo più umano!»**, dice loro Leone XIV. Certo, molto è cambiato, rispetto al 2000. Oggi la prospettiva della spianata, allora sconosciuta ai più, va dal campus del secondo ateneo romano alla Vela di Calatrava, i terreni confinano con



l'area del dipartimento di biologia. **Restano gli stessi problemi:** *«Quanto ha bisogno il mondo di missionari del Vangelo che siano testimoni di giustizia e di pace! Quanto ha bisogno il futuro di uomini e donne che siano testimoni di speranza! Ecco il compito che il Signore Risorto ci consegna»*. **Il primo appuntamento con i giovani è spesso decisivo, per i papi.** Sono passati dodici anni da quando Francesco, eletto da pochi mesi, guidò la Veglia sulla spiaggia di Copacabana, alla fine della Gmg di Rio de Janeiro. Davanti ai ragazzi, **Bergoglio** dispiegò quello che sarebbe stato l'essenziale del suo magistero: le Beatitudini, la *«rivoluzione della tenerezza»*. Allo stesso modo, **il pontefice «figlio di Agostino» si sofferma sull'amicizia, un tema centrale nell'autore delle Confessioni:** *«Volersi bene in Cristo. Saper vedere Gesù negli altri. L'amicizia può veramente cambiare il mondo. L'amicizia è una strada per la pace»*, dice. E richiama le parole del filosofo: *«Nessuna amicizia è fedele se non in Cristo. È in Lui solo che può essere felice ed eterna»*. All'indomani dell'elezione, Prevost ha riassunto in una frase il suo proposito fondamentale: *«Sparire perché rimanga Cristo, farsi piccolo perché Lui sia conosciuto e glorificato»*. Ora risponde a tre domande dei ragazzi e le sue parole sono un richiamo all'essenziale della fede. Invita a non temere di compiere *«scelte radicali e piene di significato»* come *«il matrimonio, l'ordine sacro e la consacrazione religiosa»*, perché *«troviamo la felicità quando impariamo a donare noi stessi, e a donare la vita per gli altri»*. Esorta a *«cercare con passione la verità»* e quindi a *«stare attenti a Internet e ai media, strumenti utili ma anche «ambigui» quando «sono dominati da logiche commerciali e interessi»*. E cita **Pier Giorgio Frassati**, che morì un secolo fa a soli 25 anni e sarà proclamato santo, con Carlo Acutis, il 7 settembre: *«Vivere senza fede, senza un patrimonio da difendere, senza sostenere una lotta per la Verità non è vivere, ma vivacchiare»*.

Sergio Fabbrini – Le cause politiche della capitolazione europea sui dazi –Il Sole 24 Ore

“Capitolazione europea” è il termine usato dalla maggioranza degli analisti per definire l'esito della trattativa sui dazi condotta da **Ursula von der Leyen** con il presidente americano Donald Trump. Una capitolazione (*surrender*) che **avrà conseguenze negative sul Pil europeo**. Qui, non mi interessa discutere se un esito diverso poteva essere raggiunto dai negoziatori della Commissione europea, né stabilire se la capitolazione può essere **considerata un male minore, rispetto alla possibilità di una guerra commerciale con l'America**. Mi interessa piuttosto **capire le cause politiche** che hanno condotto all'umiliazione dell'Unione europea (Ue) da parte del suo tradizionale alleato. **Perché l'Ue ha perso una battaglia, non una guerra**. Tre osservazioni. Prima osservazione. L'Ue non è stata in grado di condurre una campagna delle idee per contrastare la narrativa trumpiana. Mentre il presidente americano ha costantemente denunciato l'Ue per essersi arricchita ai danni dell'America, per aver succhiato sicurezza e benessere dall'America, **nessuna contro-narrazione è stata promossa dalle autorità politiche dell'Ue**. Queste ultime hanno persino **accettato la narrazione trumpiana sui numeri**, per cui il deficit commerciale è a nostro vantaggio, senza sollevare il problema del surplus nei servizi a loro vantaggio. Una negoziazione commerciale si vince o si perde sulla base del contesto discorsivo, oltre che del quadro normativo, in cui si svolge. (...) Come in ogni politica pubblica, **le idee che si impongono come predominanti influenzano le strategie degli attori e le loro aspettative**. L'Ue non ha neppure tentato di definire i termini della sua relazione commerciale con l'America, da cui derivare una sua legittima posizione negoziale. **La Commissione europea è andata alla negoziazione con Trump come un organismo**



tecnocratico privo di una strategia politica. Lo stesso negoziatore in capo, il commissario al commercio **Maros Sefcovic**, è un tecnico e non un politico. **Un interlocutore facile da sconfiggere dall'iperpolitico Trump**. Seconda osservazione. L'Ue non ha elaborato una sua strategia semplicemente perché ha difficoltà ad elaborarla. Maros Sefcovic ha sostenuto che è stato necessario cedere sui dazi affinché l'America continuasse a garantire la sicurezza europea. **Trump usa i dazi per raggiungere obiettivi che non sono solamente commerciali**. Si pensi ai dazi del 50 per cento imposti l'altro ieri al Brasile, come pressione sulla Corte Suprema di quel Paese affinché assolva l'ex presidente **Jair Bolsonaro** dall'accusa di aver organizzato un colpo di stato dopo le elezioni del 2022. Con la maggioranza repubblicana dei due rami del Congresso assoggettata al presidente, quest'ultimo ha potuto **condurre una negoziazione con la Commissione europea senza i vincoli** (costituzionali e politici) del sistema americano. Se l'America è andata alla negoziazione con **l'unica voce del proprio capo politico**, l'Ue vi è andata con voci discordanti e tra di loro confliggenti. È vero che il commercio è una competenza esclusiva della Commissione europea, ma **la politica di sicurezza continua ad essere una competenza esclusiva dei governi nazionali**. Poiché Trump considera le due politiche interdipendenti, è stato inevitabile che la Commissione europea abbia dovuto coordinarsi con i governi nazionali lungo la trattativa. **Molte voci, molte divisioni**. Se Trump ha una constituency elettorale cui rispondere (quella di MakeAmerica Great Again), una constituency creata attraverso un lungo processo elettorale, **von der Leyen non ha alcun elettorato cui rispondere**, essendo la sua constituency rappresentata dai leader nazionali. Il Parlamento europeo ha un ruolo secondario, peraltro lei non ne è neppure membro. L'Ue ha una pluralità di presidenti, ma nessuno che la rappresenti in quanto tale. Terza considerazione. **L'Ue non ha una testa politica perché ha difficoltà a definire un proprio interesse collettivo**. Nell'Ue, ogni governo nazionale ritiene che il proprio interesse coincida con quello europeo. L'attuale governo italiano ritiene addirittura che coincida con quello di Trump. In tale **confusione ideologica**, l'esito della negoziazione commerciale con Trump ha contribuito a fare (almeno) chiarezza. Gli interessi nazionali non hanno la possibilità di essere promossi se non sono ricondotti ad una prospettiva europea. **Separati, perdono**. Ciò richiede, però, una **definizione dell'interesse europeo diversa da quella che si è imposta dopo il Trattato di Maastricht** del 1992, secondo la quale l'interesse europeo equivale alla somma degli interessi nazionali. L'interesse europeo può emergere solamente da **un processo elettorale sovranazionale**. Insomma, la capitolazione di domenica scorsa è dovuta a ragioni politiche, non solamente personali. Certamente, si poteva fare a meno di andare a casa del re, per negoziare con lui. Tuttavia, **la dignità europea si difende in un altro modo**, dotando l'Ue di una sua capacità politica. Le sconfitte possono servire, a condizione di capirle.

Carlo Altomonte – L'accordo Usa-Ue sui dazi è un buon compromesso? Starmag

Siamo dunque arrivati ad un **primo accordo tra Ue e Usa** sui dazi. Ecco qualche commento. **1. Date le premesse, un buon compromesso**. Gli USA, oltre ai dazi, avevano richieste legate ad un maggiore accesso al mercato UE sul fronte non tariffario, **in particolare su regolamentazione dei servizi digitali e dell'IVA. Su questo l'UE ha tenuto duro**, anche perché un accordo tra Stati membri sarebbe stato molto complicato, con il rischio di far naufragare tutto. Pericolo scampato. **2. Il 15% di dazio fa male, ma non malissimo**. Negli ultimi 3 mesi, per ogni punto di dazio US, il margine scaricato sull'esportatore è circa 20%, quello sull'importatore USA 50%, e il resto sul consumatore finale. Se questi numeri fossero confermati, per gli esportatori



europei i margini sulle esportazioni USA si ridurrebbero dunque del 3%. Non piacevole, ma non è la fine del mondo. 3. A questo si aggiunge lo **“zero per zero”**, ovvero **l’eliminazione completa dei dazi sia da parte UE che US su alcuni prodotti** (in corso di definizione), tra cui aeromobili e ricambi di aerei, prodotti chimici, farmaci generici selezionati, attrezzature per semiconduttori, alcuni prodotti agricoli e materie prime critiche. Più in generale c’è un impegno a lavorare con gli USA per esenzioni su componenti strategiche delle catene del valore. **Su acciaio e alluminio inoltre (dove restano dazi al 50%) ci si impegna a ridurre le tariffe**, anche con un sistema di quote, e a gestire insieme il tema della sovracapacità produttiva globale. Il Giappone, che pure paga il 15%, non ha avuto dagli USA un trattamento così di favore. Mi viene da pensare che **il freddo e sprezzante trattamento che la Cina ci ha riservato la settimana scorsa** in occasione della visita ufficiale della delegazione UE (nessuna conferenza stampa congiunta, e *‘la Cina non ha responsabilità per i problemi degli europei’*), **sia stato ripagato a Pechino con gli interessi. Ben fatto.** 4. In cambio di questi accordi, secondo Trump l’UE si impegnerebbe ad acquistare **750mld di prodotti energetici USA l’anno** e a fare investimenti produttivi per 600mld. Su questo la Von der Leyen tace (sarebbero impegni di aziende private). **Sul quadriennio della presidenza americana questi numeri sono da valutare:** oggi l’UE importa 400mld di dollari di beni energetici l’anno => 250mld import ogni anno dagli USA non è realistico. Oggi importiamo 20mld di LNG US, e importavamo 50mld di greggio russo. **Sostituendo greggio russo con americano, facciamo un pezzo, ma non i 250 che vuole Trump.** Sul fronte degli investimenti diretti, già oggi investiamo in media 150mld l’anno in US. E forse investiremo di più per *‘saltare’* i dazi, dunque qui non ci sono particolari problemi. **Tutto a posto? Non proprio:** da aprile il dollaro si è svalutato del 12% (un margine tutto a carico dell’esportatore), e nei prossimi mesi potrebbe fare altrettanto...

Giuliana Ferraino –Dazi e esenzioni, trattativa in salita – Corriere della sera

L’Unione europea ha firmato la tregua commerciale con gli Stati Uniti, ma **la pace è tutta da costruire**. A poche ore dall’ordine esecutivo con cui Donald Trump ha ufficializzato i nuovi dazi al 15% sulle importazioni europee, **Bruxelles appare più divisa che mai**. La dichiarazione congiunta UeUsa è ancora in sospeso, i settori strategici restano esposti e gli Stati si muovono in ordine sparso per difendere i propri interessi, a cominciare dalla Germania. Domani il ministro delle Finanze tedesco **Lars Klingbeil** volerà a Washington per incontrare il segretario del Tesoro americano **Scott Bessent**. Sul tavolo ci sarà soprattutto l’automotive, comparto cruciale dell’industria tedesca, da sempre motore dell’economia nazionale e dell’export europeo. A Roma, **Antonio Tajani** promette di *«difendere con le unghie e con i denti»* i prodotti italiani. E nel frattempo, cresce il rischio che l’unità europea salti sotto la pressione delle singole economie nazionali. Si continua a lavorare anche a Bruxelles. Domani il Comitato barriere doganali dovrebbe **formalizzare la sospensione del pacchetto di contro-dazi da 93 miliardi preparato dall’Ue**. La Commissione europea punta a congelare per sei mesi la reazione tariffaria, ma la decisione dovrà essere ratificata entro 14 giorni dai 27 Paesi membri. Alcune capitali considerano già **il congelamento come una concessione eccessiva agli Stati Uniti:** l’elenco include infatti misure ritorsive contro i dazi al 50% su acciaio e alluminio che la Casa Bianca non ha rimosso. Nel frattempo, **si intensificano le trattative per ottenere esenzioni settoriali**. Entro il 7 agosto — data di entrata in vigore del provvedimento di Trump — si cerca di escludere dai dazi prodotti ad alto valore aggiunto: **dai dispositivi medici ai liquori, dagli aeromobili ai formaggi e altri beni alimentari**. Il vicepresidente del Consiglio e ministro degli



Esteri Antonio Tajani ha dichiarato che *«bisogna lavorare perché dal quadro generale che prevede dazi al 15% si scenda poi nei dettagli. E lì che dovremmo difendere con le unghie e con i denti i prodotti italiani»*. Aggiungendo che *«questi tassi non sono mai un fatto positivo. Ma se ci sono Paesi che hanno tassi superiori ai nostri, i nostri prodotti possono diventare più competitivi»*. Tajani ha anche ricordato la svalutazione del dollaro — fino al 17% da inizio anno — come un ulteriore ostacolo per l'export. **Secondo la Cgia, l'impatto potenziale per l'Italia potrebbe superare i 14-15 miliardi di euro l'anno**, una cifra paragonabile al costo stimato per la realizzazione del ponte sullo Stretto di Messina. **Una parte rilevante delle perdite potrebbe arrivare proprio dal settore agroalimentare e manifatturiero**, colonne portanti dell'export nazionale. Ma l'Italia non è l'unica a fare i conti. In Francia, il settore vitivinicolo — con la Federazione degli esportatori di vini e alcolici (Fevs) in prima linea — ha lanciato un appello a Bruxelles per continuare a negoziare. Gli Stati Uniti rappresentano oltre il 14% del fatturato del vino francese e la Fevs stima perdite fino a un miliardo di euro l'anno. *«L'impatto sarà tanto più brutale a causa del deprezzamento del dollaro»*, secondo il presidente Gabriel Picard. **Le pressioni di Berlino, l'interventismo italiano e le richieste francesi mostrano una linea comune** fragile. Inoltre, con oltre 1.300 miliardi di euro promessi da Bruxelles all'industria americana — 750 dei quali nel solo settore energetico — la percezione di un'Europa disposta a cedere troppo si rafforza. Anche se non è chiaro come e chi dovrebbe poi mettere in atto quanto pattuito. E mentre si comincia a parlare anche di ristori, evocati dalla premier **Giorgia Meloni**, a Bruxelles prevale la cautela. Di certo, l'autunno si preannuncia caldo per Ursula von der Leyen, alle prese con la tenuta dell'accordo commerciale, la gestione dei contenziosi interni e la difesa del principio di reciprocità. In ballo non c'è solo il futuro del Made in Europe, ma anche la credibilità geopolitica dell'Unione.

~

Roberto Napolitano – Gioco di squadra globale e i pivot della crescita italiana nel mondo - Il Mattino

L' unica cosa probabile di questa guerra commerciale con il resto del mondo di Donald Trump è che **chi pagherà un prezzo molto alto saranno le famiglie americane** alle quali costerà di più qualunque cosa importata vogliono comprare. Così come accade per molti degli operatori economici: l'ultimo esempio è la protesta dei ristoratori americani che chiedono di non mettere i dazi sui prodotti agro-alimentari. Il commercio globale è stravolto dalle tariffe poste dagli Stati Uniti su 68 Paesi e l'Europa negozia le esenzioni, **l'accordo al 15% consegna il vantaggio di ridurre l'incertezza** vista l'imprevedibilità assoluta dell'interlocutore e lo svantaggio di perdere un po' di crescita anche se le stime circolate, a onor del vero, **sono scritte sulla sabbia**. Perché dipendono da quello che siamo capaci di fare noi e dalle condizioni in cui opereranno gli altri. Se si vuole iniettare sfiducia all'ingrosso e produrre danni reali immediati alla nostra economia lo si può certo fare, ma sarebbe viceversa **molto più opportuno concentrarsi su quello che si può fare subito** per contrastare questo rischio aggiuntivo e su quello che si può mettere in atto già oggi in una prospettiva di medio termine. C'è prima di tutto **la filiera virtuosa della multinazionale italiana che più di tutti investe all'estero, l'Enel**, che rappresenta un'opportunità unica di crescita per le nostre medie imprese **sui mercati in espansione del Mercosur**. Sotto la guida di **Flavio Cattaneo**, fa più utili e li fa all'estero, ma questo permette di ridurre i costi interni per l'economia italiana. Con circa 110 miliardi di capitale investito, siamo davanti a un pivot multinazionale che può aprire a una filiera specializzata di medie imprese italiane **le porte di mercati esteri come è, ad esempio, quello del Brasile** che cresce, fa figli, ha un prodotto interno lordo nettamente superiore ai 2 mila



miliardi di dollari di cui lo Stato di San Paolo ne realizza un terzo. er capirci, la Lombardia fa un quinto del Pil italiano, che è di poco superiore a quello brasiliano, e **lo Stato di San Paolo dove l'Enel è il secondo investitore nazionale** ne fa molto di più nel suo Paese. Questa filiera dell'energia del futuro che sostiene manifattura e distribuzione di qualità vede l'italiana Enel guidare la crescita dei Paesi del Mercosur, acronimo dello spagnolo **Mercado Común del Sur**, con una presenza forte anche in Colombia e in Cile. **Questo mercato del mondo in espansione, lo ha sottolineato anche Confindustria, ha fame di Made in Italy** che invece di concentrarsi su battaglie di retroguardia in casa, farebbe piuttosto bene a coagularsi intorno a una delle poche multinazionali del Paese sopravvissute in grado di dire la sua subito in mercati che sono in crescita oggi, non forse domani. Questo significa fare politica industriale con i fatti non a parole, conquistare nuove quote di mercato commerciale globale **invece di piangersi addosso per la riduzione di quelle tradizionali già in perdita e destinate a crescere nella perdita.** Con gli acquisti in Spagna, in Grecia, in Australia e così via è sempre la stessa Enel che può portare dal mondo valore e occupazione in casa nostra se le medie imprese italiane decidono di **rimettersi in gioco e scommettere sul pivot internazionale** per viverne di indotto di qualità ma anche per costruire in proprio lì nuove opportunità di crescita. Bisogna stare molto attenti a ridurne, con polemiche interne di bassa lega, la forza trainante così come bisogna fare altrettanto con **l'altro grande pivot energetico, che è l'Eni, fondamentale per i mercati del futuro nel medio-lungo termine** che sono quelli dell'**Africa e del Mediterraneo allargato.** Come ha acutamente sottolineato da par suo proprio ieri, dalle colonne di questo giornale, Giuliano Noci, siamo in modo miope concentrati su quasi 300 miliardi di commercio globale generati in Paesi che, messi insieme, non raggiungono i 400 milioni di abitanti mentre non riflettiamo abbastanza sulla criticità dei soli 33 miliardi di esportazioni che facciamo in Paesi con oltre 3 miliardi di persone. La morale è semplice: **l'errore più grande che potremmo commettere è quello di continuare a sbattere la testa contro i mercati saturi**, indebolire i pochissimi pivot di peso internazionale che riguardano anche i big dell'economia del mare, della difesa, della cantieristica e altro ancora, e rinunciare a concentrare unitariamente **le nostre forze sul vero potenziale di crescita globale** che ha appetiti crescenti e guarda a noi con simpatia a differenza dei francesi che hanno sprecato il loro capitale reputazionale con un approccio di prepotenza che li rende invisibili. **Dobbiamo imparare a parlare con il Brasile, in genere con i Paesi del Mecosur**, e in prospettiva con tutti quelli del nuovo mondo, a partire dai mercati già più ricchi, ma possiamo farlo se ci lasciamo guidare in tutti i campi dai nostri pochissimi player internazionali già massicciamente presenti e rispettati. Possiamo farlo se le medie imprese da sole e il Paese nel suo complesso **sapranno fare gioco di squadra usando le carte delle nuove tecnologie** e se diventeremo campioni mondiali oltre che del "*fatto bene*" anche delle piattaforme e degli algoritmi. Perché in un mondo sempre più frammentato e diviso, indebolito dalle guerre grandi e piccole e dal ciclone Trump, **il nuovo valore non sta solo nel prodotto ma nel dato che lo racconta.** La strada tracciata della diplomazia commerciale a tutto campo, al G7 di Borgo Egnazia, dalla **premier Giorgia Meloni**, come lo stesso **Piano Mattei** che non esprime solo una definizione geografica ma **un approccio culturale non predatorio** applicabile ovunque, fanno parte di quelle intuizioni della grande politica che passano attraverso un'Europa che diventi finalmente soggetto forte. Questo è il punto strategico del momento tanto difficile quanto dirimente.

~

Andrew Spannaus – Il metodo Trump e la minaccia nucleare – Il Messaggero

Lo schieramento di sottomarini armati con missili nucleari da parte degli Stati Uniti scuote il dibattito internazionale e solleva interrogativi importanti su **come interpretare l'alzata dei toni di Donald Trump nei confronti della Russia.** Si tratta del consueto metodo basato su



provocazioni e minacce, finalizzato però a ottenere un accordo diplomatico? Oppure **stiamo entrando in una nuova fase di tensione, dagli esiti imprevedibili?** L'assenza di nuove guerre durante il primo mandato di Trump è stata un motivo di orgoglio per molti suoi sostenitori. Il tema è stato spesso rilanciato anche durante la campagna elettorale del 2024, accompagnato dall'accusa ai democratici di trascinare il mondo verso un conflitto globale, soprattutto per via della loro intransigenza nei confronti della Russia di Vladimir Putin. **Non è mai stata realistica la promessa di porre fine "subito" alla guerra in Ucraina**, ma si poteva legittimamente sperare in qualche progresso sul fronte diplomatico. In assenza di risultati tangibili, però, e con un avversario che ribadisce obiettivi giudicati inaccettabili da parte dell'Occidente, Trump ha cambiato rotta. Non solo ha autorizzato l'invio di nuove armi, come richiesto dagli alleati europei, ma ha rilanciato con la consueta minaccia dei dazi, nei confronti della Russia ma anche degli altri paesi che comprano l'energia da Mosca. Il presidente sembra convinto che i successi ottenuti nei negoziati economici - ad esempio con l'Unione Europea - dimostrino l'efficacia del suo metodo. Tuttavia, **sul piano strategico e militare, le cose si fanno molto più complesse.** Nel 2018, Trump ritirò gli Stati Uniti dall'accordo nucleare con l'Iran e diede il via a una campagna di "massima pressione", ripristinando le vecchie sanzioni e introducendone di nuove. **L'obiettivo era costringere Teheran a firmare un nuovo accordo** alle condizioni dettate da Washington. Tornato alla Casa Bianca quest'anno, Trump ha subito rilanciato, minacciando bombardamenti su larga scala in assenza di un'intesa. **Il risultato è stato l'innescare di un nuovo conflitto, voluto in particolare dal premier israeliano Benjamin Netanyahu**, che ha capito bene l'angolo in cui Trump si era cacciato. **Ora si passa al livello delle grandi potenze.** Dovrebbe essere ovvio a tutti che la Russia non è l'Iran, e che la posta in gioco è infinitamente più alta. È vero che l'ex presidente russo **Dimitrij Medvedev** lancia provocazioni in continuazione, ma il suo potere reale è limitato. Annunciare il dispiegamento mirato di armi nucleari può solo peggiorare il clima di tensione, tra l'altro in un momento in cui **il rischio di incidenti e scontri, ad esempio nella zona del Mar Baltico, è già elevato.** Nel 1962, durante la crisi dei missili di Cuba, il presidente **John F. Kennedy** fece una scelta saggia: di fronte al rischio di un confronto militare diretto con l'Unione Sovietica, preferì dare credito ai segnali di apertura diplomatica che arrivavano dietro le quinte da Mosca, piuttosto che alle dichiarazioni pubbliche più aggressive del Cremlino. Fu così che si raggiunse un accordo, per la fortuna di tutti noi. **Oggi Donald Trump sembra percorrere una strada diversa**, convinto che gli altri non possano far altro che cedere davanti alle sue dimostrazioni di forza. Quando si tratta di un contrasto tra potenze nucleari, **più che mostrare i muscoli occorre mantenere i nervi saldi** e lavorare per una nuova fase di dialogo. Le provocazioni vanno evitate, da entrambe le parti.

Francesco Seghezzi – Investire nello scambio tra anziani e nuove leve - Il Sole 24 Ore

Lavoro e pensione dovrebbero, almeno nella teoria, essere due termini che si escludono. Eppure non è così, anzi lo è sempre meno. I dati dell'Inps dipingono un fenomeno che, sebbene ancora limitato a meno del 10% dei pensionati, sta crescendo negli ultimi anni. Le cause sono tante e ci possono suggerire alcune **interessanti dinamiche che sta vivendo il mercato del lavoro italiano.** Innanzitutto, c'è un elemento strutturale legato non solo all'aumento dell'aspettativa di vita ma a quello della sua qualità. Ciò consente alle persone, se vogliono, di **lavorare anche oltre l'età di maturazione della pensione.** Ci sono poi ragioni connesse all'aver maturato contributi che non consentono una pensione dignitosa, soprattutto in alcuni settori dove i lavoratori hanno scelto, magari senza particolare lungimiranza, di versare pochi contributi (i minimi). Questo fa sì che **occorra continuare a lavorare per poter avere un reddito che consenta di non muoversi sul filo della soglia di povertà.** Ma ci sono anche elementi ulteriori, più legati al rapporto che le persone hanno con il lavoro e alla struttura delle



imprese italiane. Infatti, la maggior incidenza di lavoratori pensionati si rintraccia nell'ambito agricolo e in quello dell'artigianato e dei commercianti, settori nei quali la dimensione media delle imprese è piccola, spesso esaurita dal proprio nucleo familiare. Dinamica che **suggerisce la permanenza al lavoro dopo la pensione** all'interno di una realtà alla quale si è dedicata tutta la vita e dalla quale si fatica a staccarsi, a volte per l'impossibilità di immaginare una quotidianità alternativa, altre volte per la difficoltà di garantire un passaggio generazionale. Il rischio, in pratica, che l'impresa di una vita chiuda con il proprio pensionamento trattiene le persone al lavoro. Ma non mancano anche diversi casi di **professionisti che svolgono ruoli di consulenza durante la pensione**, spesso in virtù di rapporti di fiducia costruiti da anni con le imprese. Così come lavoratori dipendenti che dopo il pensionamento mantengono attiva una collaborazione con l'impresa con cui hanno lavorato, magari per la difficoltà della stessa di sostituirli o per **gli elevati costi di turnover previsti o presunti**. Tutto questo si inserisce in un contesto che vive, da un lato, una crisi di offerta di lavoro che **suggerirebbe di favorire la permanenza delle persone nel mercato del lavoro**; dall'altro, tale permanenza contribuisce a **bloccare l'ascesa professionale**, in termini di carriera e di posizioni professionali, dei lavoratori più giovani che trovano i loro potenziali ruoli occupati da coloro che già sono in pensione. Occorre trovare un equilibrio all'interno di questa tensione, **investendo soprattutto nell'incontro e nello scambio tra generazioni**. Sarebbe, infatti, miope tergiversare, rimandando un vero ricambio generazionale, trattenendo i pensionati all'interno del proprio organico: a un certo punto i nodi arriverebbero al pettine. Più lungimirante sarebbe **affiancare giovani e lavoratori più anziani (anche già pensionati)** per costruire quelle professionalità necessarie alle imprese.

Nando Santonastaso - Intervista a Beniamino Quintieri - Il Mattino

Presidente Beniamino Quintieri, è migliorato il gap Nord-Sud in materia di impiantistica sportiva in questi ultimi tempi? Ci sono dati aggiornati? *«Ridurre il divario Nord-Sud nelle infrastrutture sportive è una delle sfide principali dell'Istituto per il Credito Sportivo e Culturale. Basti pensare che nel Mezzogiorno si concentra appena il 26% degli impianti sportivi italiani, contro oltre il 50% del Nord. Per questo siamo intervenuti in modo deciso: nel solo 2024 abbiamo erogato oltre 70 milioni di euro in tutte le regioni del Sud per realizzare, riqualificare ed efficientare impianti. Solo in Campania, abbiamo garantito finanziamenti agevolati per circa 20 milioni di euro, permettendo a Comuni grandi e piccoli di recuperare strutture chiuse da anni».*
Facciamo qualche esempio in Campania. *«Come esempi significativi, il progetto di ristrutturazione dello stadio Italia di Sorrento che era in corso prima dell'inchiesta della magistratura; la riqualificazione dello stadio Giraud di Torre Annunziata, della piscina comunale di Ischia, dei campi comunali di Santa Maria Capua Vetere e Vairano Patenora nel Casertano. Sono tutti progetti finanziati nell'ultimo anno».*
E su Napoli? *«Per il progetto di ristrutturazione dello stadio Maradona anche in vista degli Europei 2032 e per l'America's Cup del 2027 attendiamo indicazioni da parte del Governo e delle istituzioni locali: io posso solo dire che siamo pronti a fare la nostra parte se ci verrà richiesto».*
Il Sud cresce negli impegni assunti dal Credito Sportivo, cos'è cambiato? *«Come detto, il trend è in crescita: nel 2023 le nostre erogazioni per lo Sport al Sud erano state di 47 milioni di euro. Oggi collaboriamo sempre più a stretto contatto con le amministrazioni locali, proprietarie della maggior parte degli impianti. Il nostro obiettivo è innalzare la qualità delle strutture, aumentare i praticanti e contribuire a una società più attiva e coesa. Impianti moderni e funzionali attraggono anche grandi eventi internazionali. Ma per non far trovare impreparati bisogna investire da subito, a partire dallo stadio fino a palestre e strutture sportive al servizio dei cittadini».*
C'è più attenzione da parte dei sindaci ai vostri bandi? *«I miglioramenti si vedono. I Comuni hanno compreso l'importanza*



*strategica di investire nello sport. **Non è più percepito come hobby, ma come motore di sviluppo, coesione e benessere.** I numeri lo confermano: nel nostro ultimo Rapporto Sport abbiamo rilevato che nel 2023 lo Sport è diventato la prima voce di spesa per gli Enti Territoriali, con circa 1 miliardo di euro per stadi, palazzetti, palestre scolastiche, piste ciclabili. Al Sud, dopo anni difficili, vediamo segnali incoraggianti: molte amministrazioni hanno avviato un rilancio che, se consolidato, potrà colmare gradualmente il divario infrastrutturale. Sappiamo bene, peraltro, che oggi non è facile accedere al credito, soprattutto al Sud, dove dissesti e limiti di bilancio frenano le politiche di investimento». **Ma che impatto in termini economici si determina al Sud quando si investe nello sport?** «Misuriamo l'impatto dei nostri interventi con la piattaforma Delta calcolando lo Sroi, il **Ritorno sociale sull'investimento**: nel 2024, ogni euro investito ha generato benefici pari a 4,5 volte l'investimento, ma al Sud questo moltiplicatore è spesso più alto perché in molti casi si parte da zero e ogni nuovo impianto ha un effetto trasformativo. Non è solo dunque una questione di salute: investire nello sport significa creare occupazione, stimolare indotto turistico e commerciale, portare ricchezza». **Il valore aggiunto potrebbero essere gli investimenti nello sport nei piccoli centri spesso isolati delle aree interne?** «Investire al Sud, **specialmente nelle aree interne, significa generare benefici sociali enormi.** Portare una palestra, un palazzetto o una pista ciclabile lì dove non esiste nulla vuol dire offrire opportunità di benessere, socialità e crescita. Per anni si è detto che in Italia si fa poco sport. Oggi questo paradigma sta cambiando: i dati Istat mostrano che aumentano gli italiani che praticano sport, passando dal 26,6% nel 1995 al 37,5% nel 2024. **Il problema, soprattutto al Sud, è la distanza: fare sport significa spostarsi di decine di chilometri, con costi spesso insostenibili per molte famiglie. Puntare sulle aree meno servite vuol dire rimuovere un ostacolo culturale ed economico. Ed è qui che diventa strategico sostenere i piccoli comuni: associarsi per realizzare impianti condivisi permette di ottimizzare risorse e garantire strutture di qualità a chi vive in territori a bassa densità ed è su questo che stiamo lavorando.**»*

Stefania Debora Gandini – Come formarsi per lavorare nell'economia del mare – IlSussidiario.net

C'è un'espressione che da qualche tempo ha preso piede, soprattutto **quando si parla di futuro sostenibile: Blue Jobs.** Ma che cosa sono esattamente i lavori blu? Con questo termine l'Unesco ha indicato tutte le professioni legate all'economia del mare, che fanno un uso responsabile delle risorse marine. Accanto a quelle tradizionali, **tantissime le nuove professionalità legate ai settori innovativi della Blue Economy,** dai biologi marini esperti in microalghe agli ingegneri o designer navali green, dai manager della sostenibilità degli alberghi costieri alle guide ecoturistiche: sono tutti mestieri che hanno in comune un obiettivo chiaro – **proteggere e valorizzare l'ambiente marino, contribuendo al contempo alla crescita economica.** Vale la pena ricordare che, secondo il XII Rapporto sull'Economia del mare, il settore rappresenta il 10,5% del Pil italiano e **dà lavoro a oltre 1 milione e 90 mila persone, in crescita del 6,6%** rispetto all'anno precedente – un dato ben superiore alla media nazionale dell'occupazione. Sorge però spontanea una domanda: come ci si forma per fare questi lavori? Negli ultimi anni, **l'offerta formativa dedicata ai Blue Jobs si è ampliata notevolmente.** Università, enti di ricerca, istituzioni europee e centri di innovazione stanno investendo risorse per preparare le nuove generazioni – e non solo – a entrare in questo settore in espansione. E **la formazione non riguarda soltanto la teoria:** si fa sempre più spazio a laboratori, esperienze sul campo, percorsi interdisciplinari e collaborazioni con imprese del settore marittimo. **Partiamo dalle università. In Italia,** sono sempre di più gli atenei che propongono corsi specifici sull'economia blu e la sostenibilità marina. Genova offre un corso di laurea magistrale in *Marine Sciences* che unisce biologia, oceanografia, diritto marittimo e gestione delle risorse. L'Università di Napoli



Parthenope è stata tra le prime in Italia ad attivare percorsi di studio sul monitoraggio ambientale marino e l'Università di Bologna con il programma di laurea internazionale in **"Offshore Engineering"** e il centro di ricerca **Interdepartmental Centre for Industrial Research** – CIRI Blue Growth stanno contribuendo in modo significativo a formare figure professionali altamente specializzate. **Anche Ca' Foscari a Venezia ha attivato corsi in Scienze Ambientali** con focus sugli ecosistemi costieri e lagunari. Infine, il Politecnico di Bari e l'Università di Trieste collaborano a **progetti europei come BlueMissionMed**, promuovendo competenze in ingegneria, oceanografia e gestione. Ma non sono solo le università a muoversi. **Sempre più Istituti tecnici superiori (Its)** stanno dedicando percorsi professionalizzanti ai mestieri del mare. La Fondazione MO.SO.S di Cagliari, ad esempio, propone corsi per tecnici della sostenibilità ambientale con specializzazioni sul ciclo delle acque e le risorse marine. In Liguria, la Fondazione Accademia Italiana della Marina Mercantile forma gli ufficiali, ma anche tecnici esperti in gestione energetica navale e cybersecurity portuale. E molti di questi percorsi portano rapidamente a un'occupazione: il tasso di inserimento lavorativo degli Its marittimi supera spesso l'80% entro un anno dal diploma. A livello europeo, la Commissione UE sta spingendo con decisione sulla formazione legata ai Blue Jobs, Attraverso programmi come **Emfaf (European Maritime Fisheries and Aquaculture Fund)**, sono stati finanziati progetti pilota, promuovendo la sinergia tra università, imprese e centri di ricerca. Un esempio concreto è Blue Generation, che ha coinvolto oltre 10.000 giovani under 30 in corsi e tirocini su turismo marino sostenibile, acquacoltura, biotecnologia blu e monitoraggio ambientale. L'obiettivo? **Far scoprire ai ragazzi nuove possibilità professionali legate al mare**, spesso anche molto innovative. C'è poi un filone formativo legato alle competenze trasversali perché chi lavora nella Blue Economy deve **saper combinare abilità digitali, conoscenze scientifiche e capacità relazionali**. (...) Nonostante l'attività del Conisma (Consorzio nazionale interuniversitario per le scienze del mare) – una rete di oltre 30 università italiane che si occupa oltre alla ricerca scientifica della formazione di nuove figure professionali nella Blue Economy – **in Italia si procede ancora a macchia di leopardo**: manca, a oggi, un Piano nazionale dei mestieri del mare, strutturato e condiviso, capace di guardare al lungo periodo, che definisca percorsi formativi omogenei, ne favorisca l'integrazione con il mercato del lavoro e promuova la collaborazione tra scuola, università, imprese e territori. Perché se vogliamo davvero costruire un'economia del mare che sia anche sociale, sostenibile e innovativa, dobbiamo partire dalle competenze. Infine, **non si può ignorare l'impegno del mondo delle Ong e delle associazioni come Legambiente, Wwf, Marevivo** – solo per citarne alcune – che organizzano ogni anno centinaia di attività formative nelle scuole, nei centri estivi e persino a bordo di imbarcazioni laboratorio con l'obiettivo di avvicinare i giovani al mare in modo concreto. Per tirare le somme, **formarsi per lavorare nella Blue Economy non significa solo imparare una professione**. Significa scegliere di far parte della transizione ecologica. Serve curiosità, apertura, voglia di mettersi in gioco. Non è necessario conoscere tutto di biologia marina: spesso chi si avvicina a questi mestieri lo fa per passione, per amore del mare, per quel senso di rispetto e meraviglia che solo l'acqua sa dare.

A cura di Alessandro Vaccari ufficiostampa@cnel.it