

La fortezza di sabbia

Riccardo Taddei*

Un paese con il PIL della Lombardia che sostiene il secondo budget militare al mondo in rapporto al PIL, dietro soltanto all'Ucraina. Un paese in guerra permanente che vede la propria borsa toccare massimi storici mentre i consumi privati crollano. Un paese che si definisce "startup nation" e dipende per oltre la metà delle proprie esportazioni da un solo settore, peraltro sempre più esposto al boicottaggio internazionale. L'economia israeliana è raccontata, spesso, come un miracolo di resilienza. Guardata da vicino, assomiglia piuttosto a una fortezza costruita sulla sabbia: solida in apparenza, vulnerabile nelle fondamenta.

I fondamentali: la superficie del miracolo

Prima di analizzarne le crepe, va riconosciuto il perimetro reale dell'economia israeliana. Nel 2025 il PIL ha raggiunto i 540 miliardi di dollari, con un reddito pro capite di oltre 41.800 dollari. La struttura è dominata dal terziario — quasi l'80% del prodotto interno — trainato da servizi tecnologici, finanziari e telecomunicazioni. Il secondario, circa il 19%, ospita nicchie di eccellenza nell'elettronica, nell'aerospazio e nell'industria della difesa. Il tasso di disoccupazione si è mantenuto intorno al 2,7%, uno dei più bassi tra i paesi OCSE.

L'ecosistema tech è straordinario per scala relativa: oltre 7.000 startup attive, una ogni 1.400 abitanti — la densità più alta al mondo — 550 fondi di venture capital, 435 multinazionali con centri di ricerca e sviluppo insediati nel paese. Nel 2025, l'alta tecnologia rappresenta il 57% delle esportazioni totali. Le startup israeliane hanno raccolto circa 9,3 miliardi di dollari nella prima metà del 2025, con un aumento del 54% rispetto al semestre precedente.

Questi numeri sono reali. Ma sono anche, in larga misura, la superficie di un sistema che ha accumulato contraddizioni strutturali difficilmente sostenibili nel medio periodo.

La trappola fiscale: quando la guerra diventa bilancio

Il punto di partenza di qualsiasi analisi onesta è il costo della guerra permanente. Prima dell'ottobre 2023 il bilancio militare israeliano ammontava a circa 17 miliardi di dollari. Nel 2024 è balzato a 47 miliardi, con un aumento del 65% in un solo anno — il salto più grande registrato al mondo secondo il SIPRI. Israele è diventato il secondo paese al mondo per quota di PIL destinata alla difesa, dietro soltanto all'Ucraina.

Il risultato sui conti pubblici è devastante. Da un modesto avanzo dello 0,3% del PIL nel 2022, il deficit è sprofondato a -5% nel 2023 e -8,2% nel 2024, quasi ai livelli della crisi Covid. Il debito pubblico è aumentato di nove punti percentuali in soli due anni, sfiorando il 70% del PIL. Le proiezioni della Bank of Israel stimano un deficit al 5,3% nel 2026 e al 4,4% nel 2027, con un rapporto debito/PIL intorno al 70,5%. S&P, Moody's e Fitch hanno tutte declassato il rating sovrano israeliano.

Il bilancio 2025 è il più vasto della storia del paese — 203,5 miliardi di dollari — con un aumento del 21% rispetto all'anno precedente. Il solo ministero della Difesa assorbe 110 miliardi di shekel, e le operazioni militari comportano una spesa stimata di circa 1,6 miliardi di dollari a settimana tra mobilitazione delle forze armate, sistemi di difesa e gestione del fronte interno.

La sola guerra a Gaza, stima la Banca d'Israele, ha comportato costi diretti superiori a 25 miliardi di dollari in un anno, espandibili fino a 400 miliardi sommando il rallentamento dell'attività produttiva e i costi futuri che il conflitto lascerà in eredità.

Questo non è un problema congiunturale. È una trappola strutturale: un'economia di dimensioni regionali che sostiene una macchina da guerra di dimensioni globali, finanziandosi con deficit crescenti, debito in espansione e capitali esteri.

La borsa sale. L'economia reale no. La differenza conta

Uno degli equivoci più sistematici nel racconto dell'economia israeliana è l'uso della borsa di Tel Aviv come indicatore di salute. Il Tel Aviv Stock Exchange (TASE), dopo il crollo iniziale del 23% seguito agli attacchi del 7 ottobre 2023, ha guadagnato oltre il 200% rispetto ai minimi toccati. I

volumi giornalieri nel primo trimestre del 2025 sono cresciuti del 35% rispetto all'anno precedente, trainati da investitori esteri e piccoli risparmiatori interni.

Ma leggere questi numeri come segnale di benessere diffuso è un errore metodologico prima che politico. L'economia reale racconta una storia completamente diversa. I consumi privati — la componente che misura il benessere effettivo delle famiglie — sono calati del 5% su base annua nel primo trimestre del 2025, con un calo pro capite del 6,1%. Nel secondo trimestre, quando la guerra con l'Iran ha interrotto le attività per settimane, il PIL si è contratto del 3,5% annualizzato, trascinando con sé consumi (-4,1%), spesa pubblica civile (-1%) e investimenti fissi (-12,3%). La borsa sale perché sale il comparto tech e difesa — settori che beneficiano direttamente del contesto bellico — e perché il capitale estero, attraendo rendimenti elevati e scommettendo su una normalizzazione post-conflitto, continua a entrare. Non sale perché i lavoratori israeliani stiano meglio. In realtà, con un'inflazione al 3,8% a inizio 2025 alimentata dall'aumento dell'IVA al 18% e dalla dinamica dei prezzi immobiliari, i salari reali medi hanno registrato una contrazione. Il salario medio a gennaio 2025 era solo del 2% superiore a quello di gennaio 2024: in termini reali, una perdita.

La dissociazione tra mercato finanziario e economia reale non è una specificità israeliana — è una caratteristica strutturale del capitalismo finanziario contemporaneo. Ma nel caso di Israele assume contorni particolarmente marcati, perché il rialzo borsistico è in buona parte alimentato dall'industria bellica e dall'afflusso di capitali speculativi, non dalla produttività o dal benessere della popolazione.

Le disuguaglianze: il miracolo distribuito male

La "startup nation" produce ricchezza concentrata. Il settore tecnologico — che occupa l'11,5% della forza lavoro — paga salari medi di 31.858 shekel al mese (circa 8.600 euro), oltre il doppio della media nazionale. Il salario medio generale si attesta attorno ai 14.000 shekel (circa 3.700 euro). La forbice è ampia, e ha una dimensione strutturale ben documentata.

La peculiarità israeliana, segnalata da economisti come Momi Dahan, è che la disuguaglianza nei redditi di mercato è relativamente contenuta, ma quella nei redditi disponibili — dopo tasse e trasferimenti — è tra le più alte dell'OCSE. La causa non è il mercato del lavoro in sé, ma le scelte redistributive: un sistema fiscale che privilegia i sussidi alle famiglie ultraortodosse (che non lavorano e non prestano servizio militare) e riduce la pressione sulle imprese e sui redditi alti, scaricando il peso della crisi fiscale sui ceti medi. Il bilancio 2025 ha confermato questa impostazione: nessuna tassa aggiuntiva per i redditi più elevati, nessuna revisione delle esenzioni per le comunità haredi, compressione dei salari nel settore pubblico.

A questo si aggiunge la questione della popolazione arabo-israeliana, circa il 20% del totale, storicamente segregata nei segmenti meno remunerati del mercato del lavoro e quasi assente dall'ecosistema tech. Una disuguaglianza etnica che si sovrappone a quella reddituale e che raramente compare nei dashboard economici internazionali.

La dipendenza strutturale: quando la resilienza è un prestito

Uno dei termini più abusati nel discorso sull'economia israeliana è "resilienza". Ma una parte significativa di questa resilienza non è prodotta internamente: è finanziata dall'estero. La raccolta di fondi di venture capital locale è calata di circa il 40% nel 2024, esponendo le startup in fase iniziale a un rischio crescente. I capitali che alimentano il sistema vengono prevalentemente da fondi internazionali, multinazionali americane e investitori istituzionali che scommettono sul tech israeliano come *asset class*.

Sul fronte del debito pubblico, tra la fine del 2023 e l'inizio del 2025 Israele ha collocato quasi 20 miliardi di dollari in titoli sovrani che nella sostanza costituiscono "war bonds" non dichiarati, sottoscritti da grandi banche d'affari internazionali. Il 20% circa del deficit viene coperto con debito collocato all'estero. A questo si aggiungono quasi 15 miliardi di dollari di sostegno militare diretto approvati dal Congresso statunitense nel 2024-2025. Senza questo flusso esterno — finanziario, militare, diplomatico — l'economia israeliana non potrebbe sostenere la propria postura bellica. Questo non è un giudizio politico. È un dato strutturale. La dipendenza dagli Stati Uniti non è una scelta tattica ma una condizione sistemica: togliete il sostegno di Washington e l'equazione fiscale israeliana non torna.

Il fronte esterno: BDS, embargo e pressione dei governi

C'è infine una variabile che i modelli econometrici tendono a sottovalutare ma che sta progressivamente acquistando peso reale: la pressione internazionale organizzata. Il movimento BDS (Boicottaggio, Disinvestimento e Sanzioni) ha finora prodotto impatti economici diretti limitati rispetto alla scala dell'economia israeliana. Ma i suoi effetti indiretti — in termini di reputazione, disinvestimento istituzionale e creazione di precedenti politici — sono tutt'altro che trascurabili. Più di una dozzina di banche ha disinvestito da Elbit Systems, la principale azienda di difesa israeliana. La Colombia ha deciso di sostituire gli aerei militari di fabbricazione israeliana. La Norvegia ha annunciato forme di embargo militare. Governi regionali negli Stati Uniti si sono impegnati a non rinnovare le obbligazioni sovrane israeliane.

Ma è soprattutto la svolta europea a segnare una discontinuità politicamente rilevante. La Spagna ha cancellato contratti per centinaia di milioni di euro con aziende israeliane di difesa nel 2025, dichiarando un embargo sulle armi. Il premier spagnolo Sanchez ha formalmente chiesto agli stati membri dell'UE di adottare un embargo militare collettivo. L'Assemblea generale delle Nazioni Unite ha votato a larga maggioranza a favore di misure punitive contro Israele, per la prima volta in 42 anni.

Questo conta per l'economia israeliana perché il 65% della produzione di alcune aziende del comparto difesa è destinato all'estero. L'export militare è un pilastro dell'economia, non un settore marginale. Se la pressione degli embargo si consolidasse anche solo parzialmente tra i principali partner commerciali europei, colpirebbe un asse portante delle esportazioni. E poiché il comparto tech-difesa è intrecciato — tecnologie sviluppate per usi militari vengono commercializzate in ambito civile — il rischio reputazionale si estenderebbe all'intero ecosistema dell'innovazione. L'industria israeliana della cybersecurity, che attrae circa il 40% dei finanziamenti privati globali del settore, è già esposta: aziende come NSO Group e Candiru sono state inserite nella Entity List degli Stati Uniti per abusi documentati, e il governo israeliano ha dovuto imporre restrizioni alle esportazioni di spyware, riducendo il numero di paesi autorizzati all'acquisto.

Conclusione: i conti che tornano potrebbero non tornare

L'economia israeliana ha fondamentali tecnici di prim'ordine: capitale umano eccezionale, un ecosistema di innovazione senza eguali fuori dalla Silicon Valley, esportazioni tech solide e un sistema bancario robusto. Ma questi fondamentali reggono su un edificio fiscale e geopolitico che ha mostrato la propria insostenibilità strutturale.

Un deficit persistente vicino al 5-8% del PIL. Un debito pubblico cresciuto di nove punti in due anni. Una spesa militare al 9% del PIL. Consumi interni in contrazione. Disuguaglianze tra le più alte dell'OCSE, mascherate da medie che nascondono la concentrazione della ricchezza nel 10% della forza lavoro tech. Una dipendenza sistemica dal sostegno finanziario e militare americano. E, sullo sfondo, una pressione internazionale — giuridica, politica, commerciale — destinata ad aumentare con il prolungarsi dei conflitti.

La borsa di Tel Aviv può continuare a salire ancora a lungo. I mercati finanziari prezzano aspettative, non realtà. Ma la realtà — quella dei consumi, dei salari reali, del debito pubblico e della legittimità internazionale — racconta di un'economia che non sta crescendo: sta resistendo. E resistere, a costi così elevati, ha un limite che si avvicina, in un tempo non precisato ma si avvicina.

Una nota finale: le lotte non sono inutili

Chi partecipa a una campagna di boicottaggio, chi fa pressione su un'istituzione a disinvestire, chi chiede al proprio governo un embargo militare, si sente spesso rispondere che è tutto inutile: Israele è troppo forte, gli Stati Uniti troppo vicini, i mercati, finalizzati a rendita e profitto, troppo indifferenti alla politica. Questa modesta analisi economica dimostra, a mio avviso, il contrario. Non perché il BDS abbia già vinto. Non ha vinto. Ma perché l'economia israeliana, come abbiamo visto, è strutturalmente dipendente da condizioni esterne che non sono immutabili: la disponibilità dei mercati internazionali ad acquistare debito sovrano, la continuità del sostegno militare americano, l'accesso ai mercati europei per l'export di tecnologia e armamenti, la reputazione dell'ecosistema tech come ambiente affidabile per gli investitori globali. Sono tutte variabili sensibili alla pressione politica e sociale.

Ogni embargo che si consolida restringe il mercato dell'export militare. Ogni disinvestimento istituzionale aumenta il costo del capitale. Ogni governo che si sottrae alla rete di complicità diplomatica riduce il margine di manovra di Tel Aviv. Ogni campagna universitaria che esclude un'azienda israeliana da una gara d'appalto o da una collaborazione scientifica erode la credibilità dell'ecosistema tech sul quale l'intera economia è costruita.

La storia insegna che le economie di guerra non crollano per un singolo shock, ma si erodono per accumulo di pressioni. Il Sudafrica dell'apartheid era considerato, fino agli anni Ottanta, un'economia solida e resiliente. La campagna internazionale di sanzioni e boicottaggio fu a lungo derisa come simbolica. Non lo era: contribuì a rendere insostenibile, anche economicamente, un sistema che si credeva blindato. Israele non è il Sudafrica, e ogni analogia storica va maneggiata con cautela. Ma il principio rimane: le lotte che sembrano impotenti di fronte alla forza accumulano nel tempo una pressione che i modelli econometrici non sanno misurare, ma che i ministeri delle finanze imparano a temere. I dati che abbiamo analizzato mostrano un'economia già sotto stress.

Le lotte non creano il problema, lo rendono irreversibile.

Comune, 23 maggio 2026

Riccardo Taddei ha oltre trent'anni di esperienza professionale nel campo dei diritti. È autore di *L'ordine del Caos. Anatomia del conflitto tra Israele e Palestina* (Ombre corte)