

6.

Verso un'era di de-globalizzazione?

Il modello produttivo europeo e la sua risposta agli shock esterni

INTRODUZIONE

Nel corso degli ultimi quattro decenni, profonde trasformazioni hanno portato a un mercato sempre più interconnesso a livello globale. Paesi già coinvolti nel sistema di commercio internazionale hanno significativamente incrementato la dimensione dei loro scambi, mentre economie fino ad allora considerate chiuse hanno intrapreso un processo di apertura globale. Inizialmente questo fenomeno è stato favorito da un susseguirsi di riforme adottate a partire dagli anni Ottanta nelle regioni emergenti, riforme che hanno permesso a Paesi quali il Brasile e la Cina di entrare nel meccanismo di scambi mondiali e di diventare membri dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (Wto). A favorire ulteriormente questo processo di globalizzazione ha poi concorso il progresso tecnologico che, accrescendo la complessità dei processi di produzione, ha reso necessaria una maggiore specializzazione lungo la filiera produttiva e, di conseguenza, ha indotto ciascun Paese a rivolgersi all'esterno per l'approvvigionamento di beni risultanti da passaggi produttivi non realizzati internamente. In altre parole, mentre la distanza geografica aveva

¹ Le opinioni espresse all'interno del contributo sono quelle degli autori e non rappresentano necessariamente quelle delle istituzioni di riferimento.

storicamente scoraggiato il commercio tra Paesi situati in zone distanti del mondo, la combinazione di sviluppo tecnologico, riduzione dei costi di trasporto e crescente complessità del sistema produttivo ha causato una forte frammentazione lungo la filiera, costringendo numerose economie a modificare profondamente il loro orientamento verso politiche più internazionali. Invece di sovvertire questo trend, il nuovo secolo ha inaugurato una vera e propria era di globalizzazione, caratterizzata da un aumento delle esportazioni mondiali di oltre l'85% in meno di vent'anni (grafico 1).

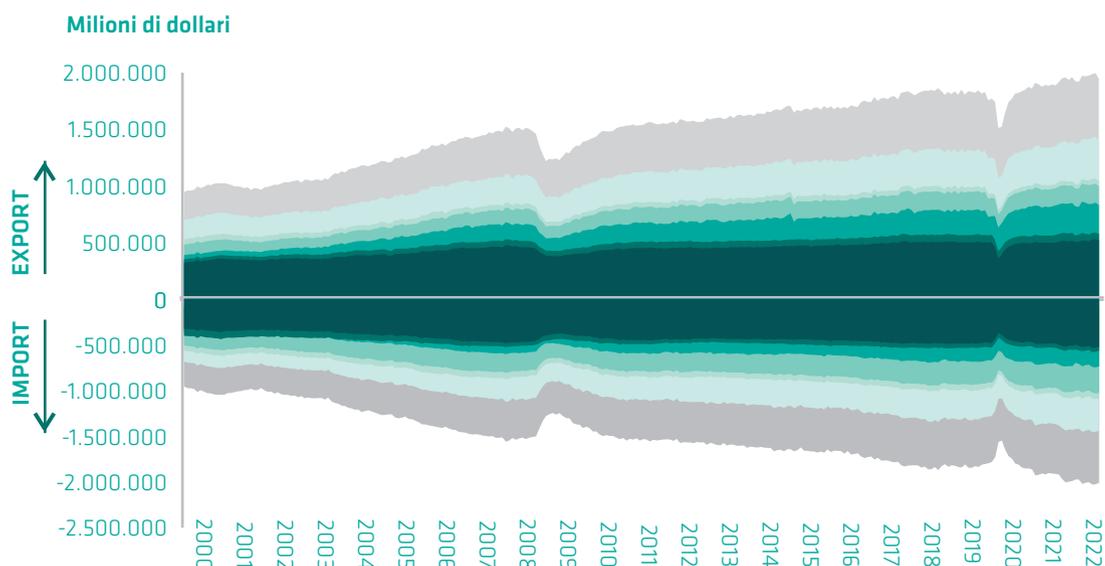


GRAFICO 1 – Esportazioni e importazioni mondiali di beni per area geografica

(anni 2000-2022 – valori reali (volumi) in milioni di dollari, corretti per variazioni stagionali)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Cpb

- Eurozona
- Europa Orientale
- Cina
- Stati Uniti
- Regno Unito
- Economie emergenti (esclusa Cina)
- Altri Paesi

Dove si colloca l'Unione Europea in questo scenario di crescente internazionalizzazione? Per rispondere a tale interrogativo, è necessario innanzitutto notare che l'UE rappresenta attualmente il principale partner commerciale per oltre 80 Paesi, contando la più alta porzione di esportazioni e importazioni fin dalla sua fondazione. Nonostante il suo ruolo di leader nel mercato mondiale di beni non sia stato tuttora messo in discussione, l'UE ha comunque subito, negli ultimi anni, un forte ridimensionamento della sua rilevanza a livello internazionale, arrivando a rappresentare attualmente meno del 30% delle esportazioni totali (grafico 1). Appare quindi naturale domandarsi se questa perdita possa essere interamente ricondotta a fattori esterni, quali l'emersione di nuovi produttori e partner commerciali nel Medio Oriente, o se sia giustificabile maggiormente tramite elementi interni dettati da una recente tendenza europea verso quello che attualmente viene definito un processo di de-globalizzazione. Fornire a priori una risposta a questi interrogativi risulta estremamente difficile e pone quindi la necessità di andare ad analizzare più

nel dettaglio gli sviluppi storici e congiunturali del commercio europeo e di quello globale. Infatti, mentre economie come gli Stati Uniti hanno di recente adottato apertamente politiche protezionistiche volte a guadagnare una sorta di indipendenza dal commercio estero o almeno dalla Cina, l'approccio europeo verso un'eventuale autonomia strategica risulta a prima vista meno chiaro e più complesso.

Il presente articolo, tramite un'attenta analisi delle caratteristiche strutturali ed estemporanee dell'integrazione europea nelle catene del valore globali e regionali, ha lo scopo di determinare se e quanto la competitività internazionale dell'UE dipenda dalla sua partecipazione al commercio mondiale e, soprattutto, dalla reperibilità esterna di input produttivi e materie prime. In aggiunta, guardando alla reazione della sua filiera produttiva a shock esterni, questo studio vuole fornire un primo quadro relativo alla robustezza e resilienza del modello produttivo europeo e dei connessi vantaggi e svantaggi. Nel corso dell'articolo, per ciascuna delle tematiche affrontate, verrà poi data particolare rilevanza al caso italiano che, nel piccolo, risulta essere una chiara esemplificazione della situazione europea nel suo complesso.

LA FRAGILITÀ DEL SISTEMA PRODUTTIVO EUROPEO NELL'ATTUALE SCENARIO GLOBALE

Le esportazioni hanno da sempre costituito il fulcro del modello di crescita economica europea, rappresentando una fonte essenziale di reddito per la maggior parte degli Stati membri e, in particolare, per l'Italia. Allo stesso tempo, però, data l'elevata integrazione dell'Unione Europea all'interno delle catene del valore globali e regionali, la produzione di questi beni esportati è estremamente frammentata all'interno di vari stadi la cui realizzazione è spesso delegata al di fuori dell'UE, rendendo le esportazioni e il Pil largamente dipendenti da fattori esterni. Fino a poco tempo fa, questo sistema di produzione era stato accolto come un promettente metodo per aumentare l'efficienza produttiva e ridurre i costi, mentre le ripercussioni negative di questo processo al contempo frammentato e integrato erano state in qualche modo trascurate o sminuite. Il recente susseguirsi di una serie di avvenimenti avversi, cominciati con la crisi finanziaria del 2008 e culminati con la pandemia, il blocco del Canale di Suez e la guerra in Ucraina, hanno iniziato a incrinare tale modello, mettendo in luce tutta la fragilità di un sistema produttivo basato sulla stabilità dei rapporti esterni per il proprio funzionamento. In questo contesto, è facile intuire come la desiderabilità di questa struttura economica sia stata recentemente messa in discussione. Infatti, la rapida trasmissione lungo tutta la filiera di shock verificatisi nelle fasi produttive iniziali e il permanere degli effetti di tali interruzioni nel corso dei mesi hanno rivelato le

debolezze insite nell'attuale modello di produzione globale, dando vita a un acceso dibattito sul tema della globalizzazione. Nello specifico, i ripetuti e generalizzati lockdown e le conseguenti chiusure (temporanee o permanenti) di numerose imprese hanno innescato una serie di eventi negativi che hanno portato a prolungati tempi di consegna, mancanza di materiale fondamentale per la produzione, crescenti costi di trasporto e interruzioni alla produzione di beni finali, con conseguenti ripercussioni sulle esportazioni europee. La guerra in Ucraina e i connessi tagli nella fornitura di gas e materie prime hanno contribuito a peggiorare un outlook già fortemente negativo. A questo si devono poi aggiungere i numerosi lockdown che si sono susseguiti in Cina nel corso del 2022 e che hanno quindi esasperato lo scenario macro-economico già provato dai precedenti avvenimenti. In tale contesto, il dibattito pubblico è stato sempre più avvelenato da preoccupazioni riguardanti le possibili conseguenze di questa estrema globalizzazione. In altre parole, mentre nel corso della fine del xx secolo l'obiettivo di costruire rapide ed efficienti catene di produzione aveva giocato a favore della popolarità delle catene globali del valore (il cosiddetto modello *just-in-time*), attualmente un cambiamento di paradigma sembra stagliarsi all'orizzonte; un cambiamento caratterizzato da una preferenza per la formazione di filiere produttive che siano robuste e resilienti (il modello del *just-in-case*).

Anche ammesso che tale sistema sia preferibile, un'ulteriore questione sorge spontanea: come è possibile garantire catene di produzione che siano robuste e resilienti? Due e opposte sembrano essere le soluzioni. Da un lato vi sono coloro che sottolineano la necessità di intensificare le catene locali a discapito di quelle globali, in quanto le prime, al contrario delle ultime, fornirebbero una valida protezione verso shock che avvengono in zone geograficamente distanti; dall'altro lato, vi sono i sostenitori di un'integrazione verticale ancora più forte a livello globale, in quanto quest'ultima amplierebbe la possibilità di fronteggiare interruzioni domestiche tramite la produzione estera. Entrambe queste argomentazioni presentano tratti di validità, corroborati dall'esperienza passata. Infatti, mentre la recente pandemia ha dimostrato come la dipendenza dalla fornitura di input produttivi provenienti dall'esterno, in particolare dalla Cina, abbia causato una serie di blocchi in Paesi europei che sarebbero altrimenti rimasti estranei al permanere dell'emergenza sanitaria, le tensioni geopolitiche e le sanzioni economiche russe hanno messo in luce come le stesse economie europee non sarebbero state in grado di compensare la mancanza di beni intermedi e di input produttivi senza ricorrere a Paesi geograficamente distanti dal cuore del conflitto. Pertanto, determinare a priori quale delle due soluzioni sia la più desiderabile risulta difficile e, d'altronde, vari sono gli interrogativi che bisogna porsi e analizzare prima di stabilire quale dei due lati del dibattito stia andando nella giusta direzione. Per questo motivo, tralasciando qualsiasi intenzione

di predire futuri andamenti, la restante parte di questo articolo sarà rivolta a fornire un quadro complessivo dell'evoluzione storica del processo di integrazione europea all'interno delle filiere produttive sia globali che regionali e della loro risposta a shock recenti, con la speranza di fare maggiore chiarezza su vantaggi e svantaggi dell'attuale modello di produzione europeo e sulle sue possibili evoluzioni.

L'INTEGRAZIONE EUROPEA NELLE FILIERE PRODUTTIVE GLOBALI E REGIONALI DA UN PUNTO DI VISTA STRUTTURALE

Mentre l'inizio del XXI secolo era ancora fortemente permeato da una sorta di corsa verso la globalizzazione, la crisi finanziaria prima e la conseguente crisi del debito sovrano poi hanno portato non solo a un rallentamento di questa tendenza, ma anche a una contemporanea promozione di pratiche definite – nel gergo dell'economia internazionale – di *nearshoring*, *friendshoring* e *reshoring*, volte a ridurre la dipendenza della catena produttiva europea da industrie localizzate in zone remote del mondo. Questo processo di regionalizzazione è esemplificato dalla recente stabilizzazione della quota di mercato intra-UE al di sopra del 60% e da una simultanea riduzione della quota extra-UE al di sotto del 20%. Tuttavia, per quanto fornisca interessanti spunti di riflessione, focalizzarsi soltanto sulla quantità di esportazioni e sulla quota di mercato estera non risulta sufficiente per fornire una rappresentazione esaustiva dell'essenza della produzione europea e del suo sistema di scambi, un sistema crescentemente basato sul funzionamento delle catene globali del valore. Un buon primo passo verso la costruzione di un quadro più completo è rappresentato dallo spostare l'attenzione sulla quantità di valore aggiunto incluso nelle esportazioni, piuttosto che sulla dimensione di queste. In tal caso, è interessante notare innanzitutto che, fino alla crisi finanziaria, la dipendenza dalle catene produttive sia globali che regionali si è intensificata rapidamente nel corso del tempo, con la partecipazione intra ed extra-UE che ha seguito un trend parallelo e crescente (grafico 2). Come nel caso delle esportazioni, questo sviluppo storico è stato interrotto temporaneamente dall'avvento della crisi finanziaria, una crisi che ha quindi dato un forte segnale in merito alla mancata robustezza delle catene del valore globali in cui è coinvolta l'UE. D'altro canto, la seguente forte ripresa delle stesse una volta riassorbita la situazione di emergenza finanziaria ha dato prova della resilienza di tale sistema produttivo. Infine, il recente rallentamento sembra fornire ulteriore conferma all'ipotesi di una possibile nuova tendenza di de-globalizzazione.

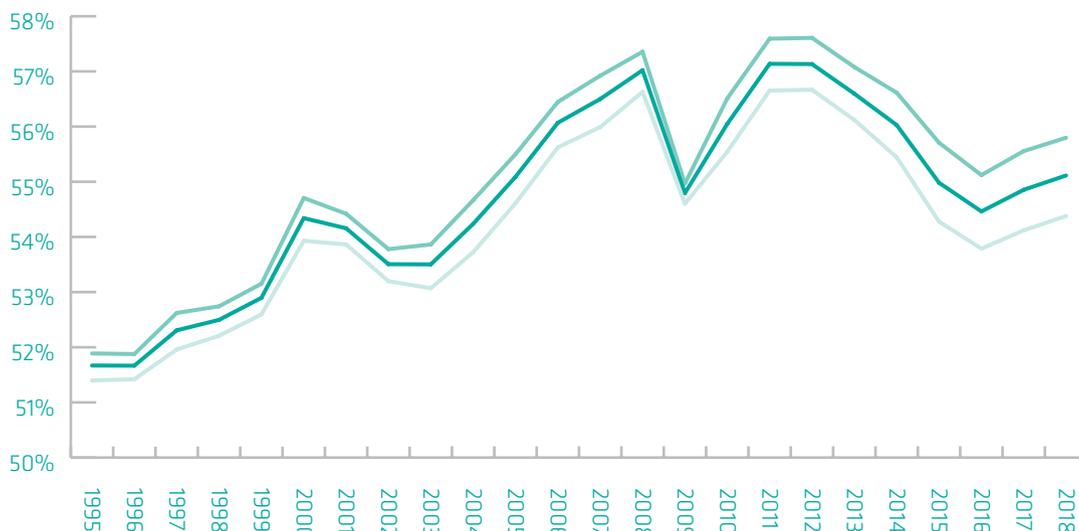


GRAFICO 2 – L'integrazione europea nella catena del valore globale²

(anni 1995-2018 – pesi percentuali rispetto al totale delle esportazioni lorde europee)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Oecd TiVA 2021

- Partecipazione alla Gvc
- Partecipazione alla Gvc intra-europea
- Partecipazione alla Gvc extra-europea

L'Italia non rappresenta un'eccezione in questo scenario, mostrando nel corso del tempo un andamento molto simile a quello dell'Unione Europea nel suo complesso in termini di partecipazione nelle catene del valore globali (grafico 3). Tuttavia, nel caso italiano, per quanto riguarda l'integrazione a monte, ovvero la quantità di valore aggiunto estero incluso nelle esportazioni, è possibile notare uno sviluppo peculiare nel tempo, caratterizzato da una sostanziale differenza tra il trend extra-UE e quello intra-UE. Infatti, mentre l'integrazione italiana a monte con gli altri membri dell'UE ha subito solo un graduale incremento nel corso del tempo, passando da poco più dell'8% del valore delle esportazioni lorde a quasi l'11%, con una lieve interruzione nel periodo della crisi finanziaria, lo stesso tipo di integrazione extra-UE ha invece mostrato una crescita sostenuta fino alla crisi finanziaria (da meno dell'8% a più del 14% del totale delle esportazioni italiane tra il 1995 e il 2008), seguita da una brusca caduta di oltre tre punti percentuali, che ha messo in luce la mancata robustezza delle catene del valore in cui è coinvolta l'Italia. La successiva forte ripresa, che ha permesso nei due anni successivi di aumentare sostanzialmente le connessioni globali dell'industria italiana (15,4% di Fva sul totale delle esportazioni nel 2011), è stata poi ancora una volta frenata a partire dal 2012, quando l'Italia ha intrapreso la via della de-globalizzazione in favore di una maggiore regionalizzazione.³

² Gvc participation è calcolato come la somma di valore aggiunto estero (Fva) incluso nel totale delle esportazioni lorde e del valore aggiunto domestico indirettamente incluso nelle esportazioni lorde (Dva/IV).

³ Come mostrato nel grafico 4 dove, a una riduzione della quantità di VA dai Paesi extra-UE è corrisposto un aumento di valore aggiunto proveniente da altri Stati membri.

6. Verso un'era di de-globalizzazione? Il modello produttivo europeo e la sua risposta agli shock esterni

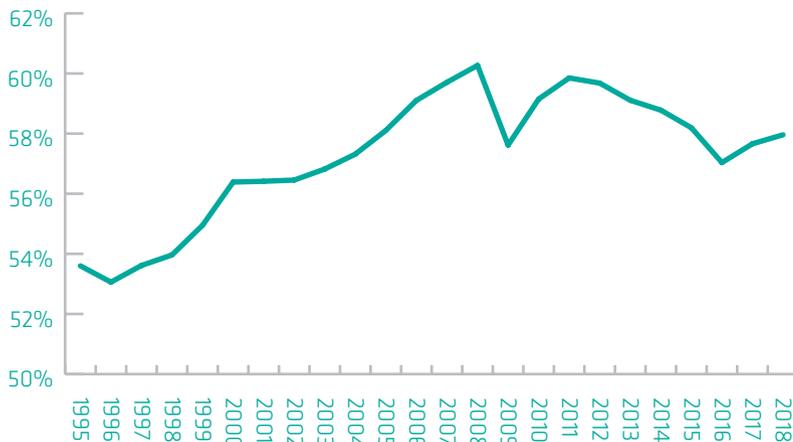


GRAFICO 3 - L'integrazione italiana nella catena del valore globale⁴

(anni 1995-2018 - pesi percentuali rispetto al totale delle esportazioni lorde italiane)

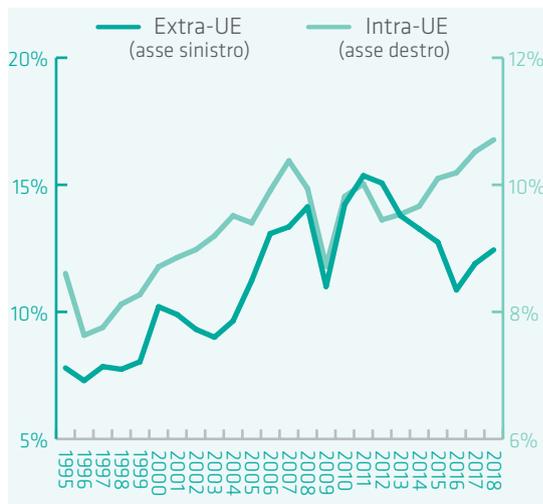
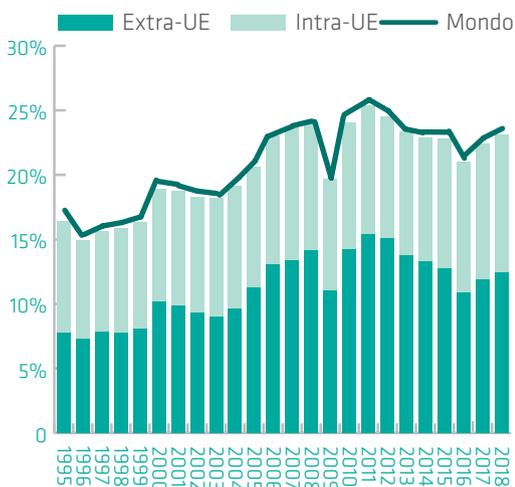
Fonte: elaborazione degli autori su dati Oecd TiVA 2021

In altri termini, dal punto di vista dell'integrazione sia a monte che a valle (Fva e Dva rispettivamente) nella catena del valore globale, l'Italia mostra le stesse caratteristiche di scarsa robustezza e marcata resilienza agli shock esterni che avevamo ritrovato nel caso dell'UE nel suo complesso. Tuttavia, tali tratti sembrano caratterizzare maggiormente l'integrazione globale piuttosto che quella regionale. Inoltre, il caso italiano esemplifica chiaramente come gli Stati membri a seguito della crisi finanziaria abbiano cercato di frenare il rapido processo di globalizzazione in favore di una maggiore regionalizzazione.

GRAFICO 4 - Valore aggiunto estero nelle esportazioni italiane⁵

(anni 1995-2018 - pesi percentuali rispetto al totale delle esportazioni lorde)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Oecd TiVA 2021



⁴ Si veda nota 2.

⁵ Si veda nota 2.

LA FILIERA PRODUTTIVA EUROPEA: ROBUSTEZZA E RESILIENZA?

Dopo aver fornito evidenza empirica relativa alla forte partecipazione nelle catene del valore che caratterizza l'Unione Europea fin dalla sua nascita, possiamo ora passare a studiare le eventuali caratteristiche di robustezza e resilienza agli shock esterni. Prima di intraprendere questa analisi nel dettaglio, una premessa risulta necessaria: da questo punto in poi, faremo riferimento a una differente tipologia e fonte di dati per studiare il fenomeno di integrazione globale e locale. Infatti, i dati relativi al commercio di valore aggiunto sono disponibili solo con frequenza annuale e vengono pubblicati con un significativo ritardo temporale, perdendo pertanto la loro utilità nella valutazione della reazione immediata delle catene produttive a eventuali shock. Per questo motivo, abbiamo costruito una sorta di misura di integrazione verticale sulla base delle importazioni di beni intermedi. Il focus sull'integrazione a monte è direttamente dettato dallo scopo di questo articolo, volto a indagare come la filiera produttiva europea risponda a ritardi o totali interruzioni nella fornitura di input produttivi. Secondo questa misura alternativa di Gvc, l'UE avrebbe intensificato la propria integrazione a monte nel corso del tempo a livello sia globale sia continentale, registrando nel corso di vent'anni quasi una triplicazione della quantità di importazioni di beni intermedi, passati da poco più di 100 miliardi di euro nel gennaio 2002 a quasi 400 miliardi nel settembre 2022. Come già visto, questa corsa verso la globalizzazione è stata prima incrinata durante la crisi finanziaria e del debito sovrano e poi nuovamente messa a dura prova con lo scoppio della pandemia nel marzo 2020 (grafico 5).

A questo punto, è necessario notare due elementi. Innanzitutto, anche se non robusta, questa forte integrazione europea (globale e regionale) si è dimostrata essere estremamente resiliente, specialmente durante la fase di ripresa post-Covid, quando le importazioni di beni intermedi hanno registrato un picco mai raggiunto in precedenza (grafici 5 e 6). In secondo luogo, la rapida crescita dopo entrambe le crisi è stata molto più forte a livello regionale, suggerendo quindi che l'UE possa avere un'insita tendenza a reagire agli shock esterni facendo maggiore leva sulle connessioni regionali a discapito di quelle globali. Nonostante ciò, è di fondamentale importanza notare che questo quadro valido a livello generale è stato messo a dura prova dall'invasione russa dell'Ucraina nel febbraio 2022, quando la scarsità di materie prime, gas e prodotti alimentari di base provenienti da aree geograficamente vicine al conflitto ha causato gravi interruzioni alla catena di produzione europea. In questo contesto di continua intensificazione delle tensioni geopolitiche, la globalizzazione ha giocato un ruolo fondamentale nell'attenuare le ripercussioni economiche della guerra in zone al di fuori del conflitto, poiché ha permesso ai Paesi europei di incrementare le importazioni di beni intermedi

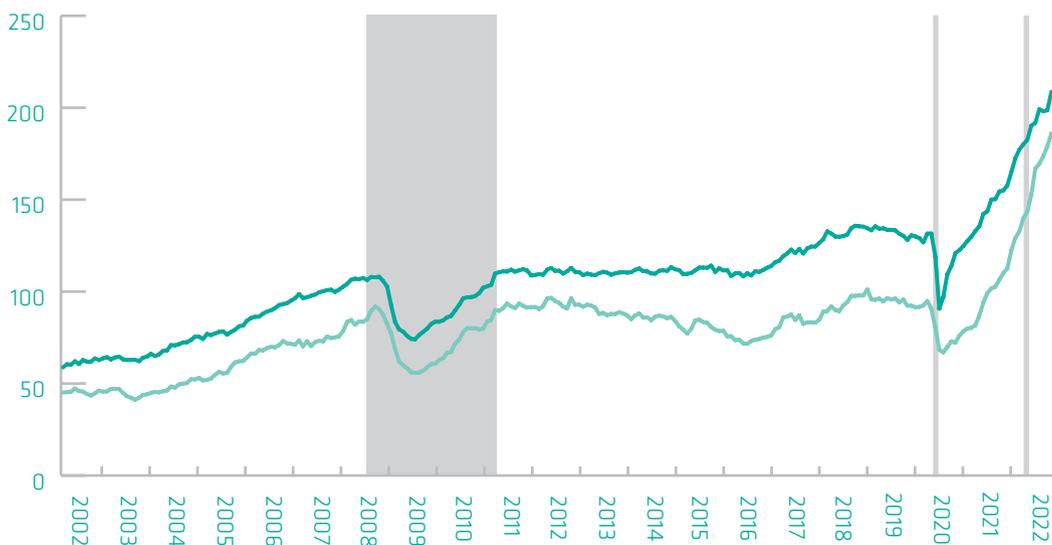
da regioni (amiche) al di fuori dell'Europa (grafico 6). Da questa evidenza, è possibile quindi trarre due conclusioni principali: primo, né l'integrazione regionale né quella globale sono robuste agli shock esterni, nonostante si siano dimostrate comunque resilienti; secondo, al contrario della recente tendenza alla regionalizzazione, le connessioni verticali globali hanno subito una forte spinta al rialzo nell'UE in seguito allo shock causato dalla guerra. Pertanto, se da un lato la pandemia ha messo in luce gli aspetti negativi dell'integrazione globale, dimostrando come le relazioni commerciali di lunga distanza abbiano favorito la rapida trasmissione di uno shock e causato diffuse interruzioni alle filiere produttive di tutto il mondo, dall'altro lato, la guerra in Ucraina rappresenta un esempio di come la creazione di forti legami commerciali con partner distanti dal territorio europeo possa costituire un valido aiuto per sopperire a temporanee interruzioni nelle catene produttive regionali.

GRAFICO 5 - Importazioni UE di beni intermedi per area di provenienza⁶

(anni 2002-2022 - valori assoluti in miliardi di euro, dati corretti per variazioni stagionali)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat

— Intra-UE
— Extra-UE



⁶ Le barre grigie indicano i periodi di crisi, nell'ordine la crisi finanziaria e del debito sovrano, lo scoppio della pandemia di Covid-19 e l'invasione russa dell'Ucraina. La categoria UE (Unione Europea) include tutti i 27 Paesi attualmente membri dell'Unione Europea in composizione fissa. La definizione di beni intermedi segue la classificazione Bec.



GRAFICO 6 - Volumi delle importazioni UE di beni intermedi per area di provenienza⁷

(anni 2002-2022 - dati indicizzati al 2002 = 100 e corretti per variazioni stagionali)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat

— Intra-UE
— Extra-UE

Ancora una volta l'Italia costituisce una chiara esemplificazione di quanto appena descritto a livello europeo (grafico 7). In particolare, per quanto riguarda la questione dell'integrazione nelle catene del valore globali e regionali, l'Italia ha mostrato una forte tendenza alla globalizzazione agli inizi del XXI secolo, interrotta solo temporaneamente dalla crisi finanziaria e poi totalmente invertita a causa di un processo di graduale de-globalizzazione dal 2011 fino al 2020, anno in cui il susseguirsi di eventi sfavorevoli legati alla creazione e intensificazione dei cosiddetti "colli di bottiglia" ha portato l'Italia a rivolgersi maggiormente a Paesi al di fuori dell'UE per l'approvvigionamento di prodotti intermedi. Pertanto, è possibile dire che anche nel caso specifico dell'Italia, l'integrazione nelle catene globali del valore ha permesso al Paese di fronteggiare le interruzioni nelle catene del valore regionali causate dal conflitto ucraino e da altri eventi sfavorevoli circoscritti al territorio europeo. Per quanto riguarda le caratteristiche insite nel modello produttivo italiano, mancata robustezza e forte resilienza sembrano applicarsi anche in questo caso.

⁷ Si veda la nota 6.

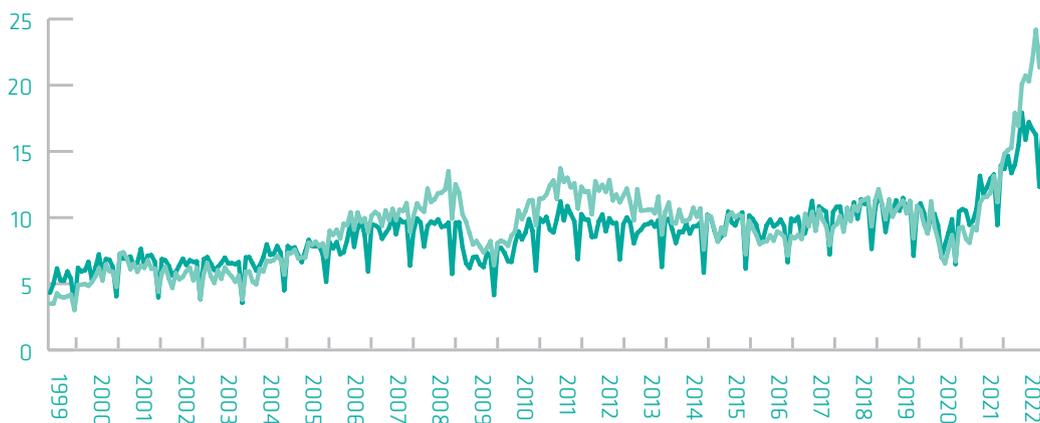


GRAFICO 7 – Importazioni italiane di beni intermedi per area di provenienza

(anni 1999-2022 – valori assoluti in miliardi di euro)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat

— Intra-UE
— Extra-UE

LA COMPETITIVITÀ DELLE ESPORTAZIONI EUROPEE DIPENDE DAVVERO DALL’INTEGRAZIONE A MONTE DELL’UE NELLE CATENE DEL VALORE?

Dopo aver stabilito l'importanza dell'integrazione globale per compensare la carenza locale di input produttivi, una nuova questione emerge: l'importazione di beni intermedi dall'esterno è davvero necessaria per il buon funzionamento della catena produttiva europea, il permanere della sua competitività internazionale e la stabilità economica nel suo complesso? In altri termini, è importante stabilire innanzitutto se ci sia una correlazione tra la fornitura di questi input produttivi e la capacità europea di esportare prodotti finiti, poiché fino a questo punto dell'analisi abbiamo solo assunto, senza dimostrarlo effettivamente, che interruzioni a monte della catena produttiva in altri Paesi UE possano bloccare il sistema di produzione europeo. Stando ai dati attualmente disponibili, tale correlazione è in realtà molto elevata, assestandosi intorno a valori dell'ordine di 0,95 e suggerendo quindi che la possibilità di scambiare liberamente prodotti intermedi all'interno del mercato unico abbia fortemente contribuito al primato europeo nell'esportazione di beni finali. Data questa caratteristica strutturale della catena di produzione europea, ancora una volta è utile analizzare l'evoluzione e l'immediata reazione di questo sistema a shock esterni. Da un punto di vista prettamente storico (grafico 8), la correlazione fortemente positiva tra importazioni di beni intermedi all'interno dell'UE ed esportazioni di prodotti finiti si è intensificata nel corso del tempo, portando ogni Stato membro a rafforzare la propria integrazione a monte a livello regionale e a valle a livello globale. In questo

contesto, la rilevanza di questi due tipi di connessioni è cresciuta in contemporanea in tutti i Paesi in analisi dal 1999 al 2021, portando la Germania a rivestire il ruolo di Paese più integrato, e l'Olanda e la Spagna quello di Paesi con minori connessioni. Un'eccezione a questo schema è rappresentato dagli Stati del Centro-Est Europa (Cee), i quali hanno sperimentato un aumento impressionante di importazioni di prodotti intermedi nel corso del periodo qui considerato. Infatti, poiché la produttività di questi Paesi dipende largamente da beni intermedi che incorporano una grande quota di valore aggiunto estero, il loro ingresso nel sistema del mercato unico ha permesso di avere accesso a input produttivi a condizioni di gran lunga più favorevoli, dando una forte spinta positiva alla loro capacità produttiva e, di conseguenza, esportativa. In termini numerici, le importazioni intra-UE di questi beni è passata da circa 50 miliardi di euro nel 1999 a quasi 400 miliardi di euro nel 2021, facendo dei Paesi Cee una delle principali destinazioni di prodotti intermedi UE. Allo stesso tempo, le loro esportazioni di prodotti finali sono aumentate da meno di 10 a quasi 80 miliardi di euro, come anche la loro quota di valore aggiunto incluso nei beni successivamente esportati (grafici 8 e 9).

Un confronto tra i livelli pre e post-pandemici (2019 *versus* 2021) può fornire, invece, interessanti informazioni in relazione alla robustezza e resilienza delle catene del valore globali e locali. In particolare, è importante notare come il periodo post-Covid sia stato caratterizzato da una completa ripresa della capacità esportativa dei Paesi in analisi e da un'ancor più sviluppata integrazione regionale a monte, confermando l'estrema resilienza delle catene del valore locali europee.

L'Italia rappresenta un chiaro esempio di questo andamento. Infatti, quest'ultima da un lato ha più che raddoppiato il valore delle importazioni di prodotti intermedi da altri Paesi UE tra il 1999 e il 2021, passando da poco più di 60 miliardi a oltre 140 miliardi di euro, dall'altro ha quasi triplicato le proprie esportazioni di beni finali, registrando un aumento di circa 60 miliardi su un livello iniziale di 30 miliardi. Lo stesso discorso si applica alla reazione economica italiana allo shock determinato dal Covid-19, una reazione esemplificata dal significativo incremento di importazioni di beni intermedi provenienti dagli altri Stati membri.

6. Verso un'era di de-globalizzazione? Il modello produttivo europeo e la sua risposta agli shock esterni

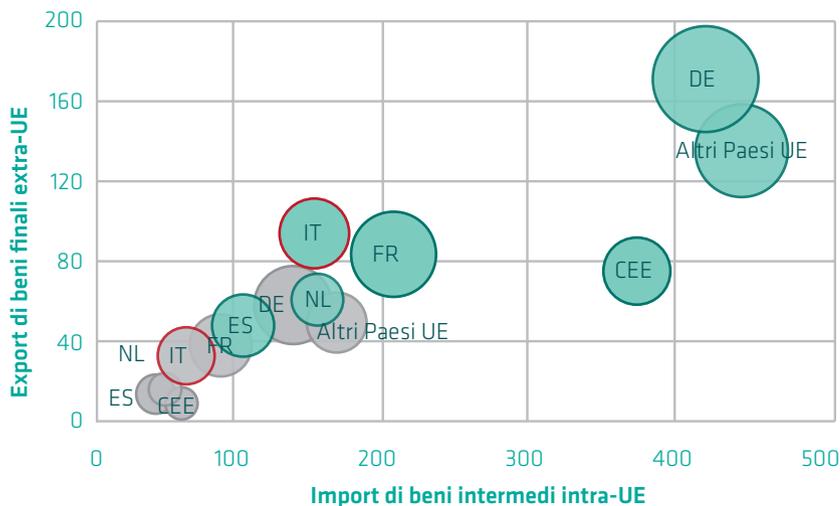


GRAFICO 8 – Evoluzione storica delle importazioni UE di beni intermedi da altri Paesi UE ed esportazioni UE di beni finali verso Paesi al di fuori dell'UE⁸

(anni 1999 e 2021 – valori assoluti in miliardi di euro)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat e Oecd TIVA 2021

● 1999
● 2021

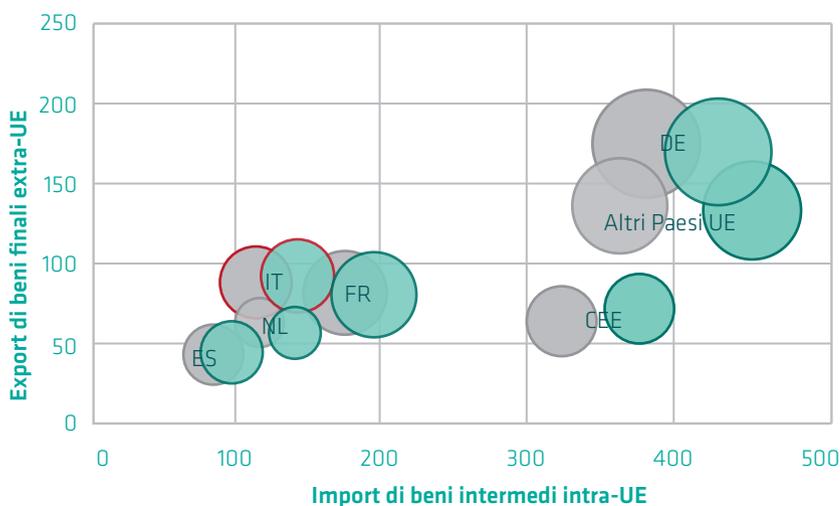


GRAFICO 9 – Importazioni UE di beni intermedi da altri Paesi UE ed esportazioni UE di beni finali verso Paesi al di fuori dell'UE nel periodo pre e post-shock⁹

(anni 2019 e 2021 – valori assoluti in miliardi di euro)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat e Oecd TIVA 2021

● 2019
● 2021

Nel complesso, le analisi descrittive finora presentate suggeriscono come l'integrazione regionale possa aver giocato un ruolo essenziale per garantire la funzionalità del sistema produttivo europeo nonostante gli shock subiti. Infatti, la produttività dei centri europei e la loro capacità esportativa risultano fortemente correlate e, quindi, dipendenti dalla fornitura continuativa di

⁸ La dimensione delle bolle è determinata secondo la quantità di valore aggiunto nel totale delle esportazioni lorde. Le categorie di beni intermedi e finali sono costruite usando la classificazione Bec Rev. 4.

⁹ Si veda la nota 8.

beni intermedi provenienti da altri Stati membri collocati a monte della catena produttiva. Allo stesso tempo, la guerra in Ucraina ha dimostrato come le connessioni verticali tra Paesi altrimenti distanti geograficamente (la cosiddetta globalizzazione) risulti a volte fondamentale per evitare che disagi nella fornitura locale di beni intermedi possano portare a gravi interruzioni sull'intera filiera produttiva europea.

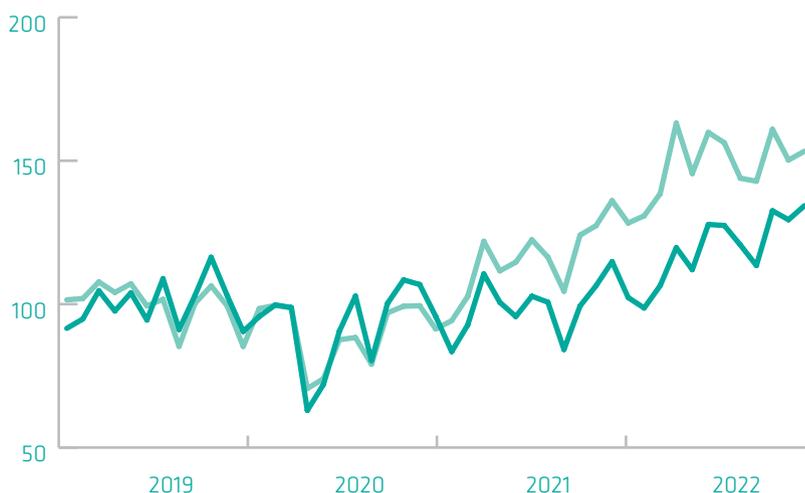
Nel caso specifico dell'Italia, così come per l'UE nel suo complesso, è interessante notare come, a seguito della prima ondata di Covid-19, nonostante abbiano seguito un andamento estremamente allineato, le importazioni di beni intermedi intra-UE siano cresciute maggiormente rispetto alle esportazioni di prodotti finiti nel territorio extra-comunitario, suggerendo quindi che l'Italia abbia dovuto approfondire la propria integrazione regionale a monte per poter alimentare la sua competitività mondiale (grafici 10 e 11).

GRAFICO 10 - Evoluzione post-pandemica in Unione Europea delle importazioni di beni intermedi intra-UE e delle esportazioni di beni finali extra-UE¹⁰

(anni 2019-2022 - indice 2019 = 100)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat

- Export di prodotti finali extra-UE
- Import di beni intermedi intra-UE



¹⁰ Le categorie di beni intermedi e finali sono costruite usando la classificazione Bec Rev. 4.

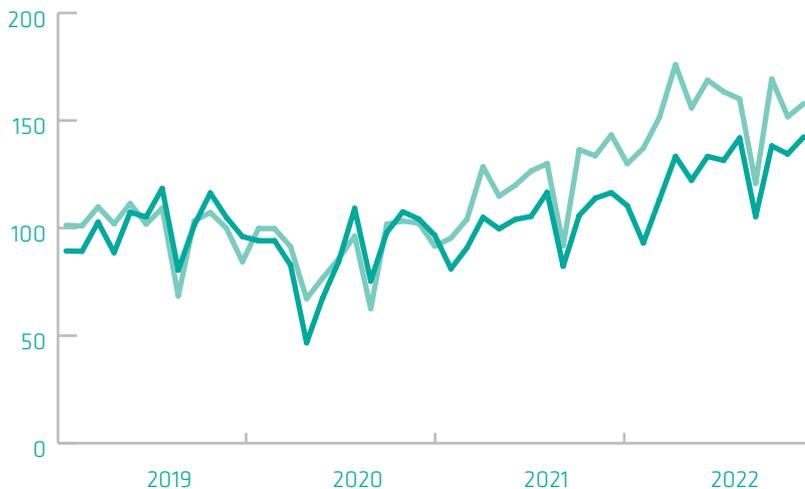


GRAFICO 11 – Evoluzione post-pandemica in Italia delle importazioni di beni intermedi intra-UE e delle esportazioni di beni finali extra-UE¹¹

(anni 2019-2022 – indice 2019 = 100)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat

- Export di prodotti finali extra-UE
- Import di beni intermedi intra-UE

IL CASO DEI SEMICONDUTTORI

All'interno del contesto europeo, l'utilità e la rilevanza di una forte integrazione globale non sono confinate alla sola possibilità di rifornirsi rapidamente di beni temporaneamente non disponibili a livello locale. Al contrario, tale integrazione svolge anche un ruolo fondamentale nella fornitura di beni intermedi essenziali, la cui produzione, a causa dell'elevata intensità tecnologica e dello specifico know-how richiesto, è limitata a poche principali aree nel mondo. È il caso dei semiconduttori, la cui scarsità ha rappresentato il fulcro dei numerosi "colli di bottiglia" che il mondo ha dovuto recentemente affrontare a più riprese.

È necessario a questo punto fare un passo indietro e capire il motivo della rilevanza assunta da questi prodotti sul mercato globale. I semiconduttori sono dispositivi elettronici, comunemente noti come chip che, nonostante siano estremamente piccoli in termini di dimensioni, risultano essenziali per la realizzazione di quasi tutti i prodotti elettronici nei settori tecnologico, automobilistico, militare e medico. Pertanto i semiconduttori rappresentano ormai a tutti gli effetti lo scheletro del sistema produttivo ed esportativo europeo, un sistema fortemente basato su beni quali, per esempio, le automobili. Era quindi prevedibile che lo scoppio della pandemia, seguita dal blocco del canale di Suez e dalle varie ondate di Covid-19, determinando una profonda scarsità di semiconduttori, avesse anche forti ripercussioni sulla produttività europea, le sue esportazioni e il suo Pil, mettendo in luce tutta la fragilità di un sistema produttivo il cui naturale funzionamento è in balia della fornitura

¹¹ Si veda la nota 10.

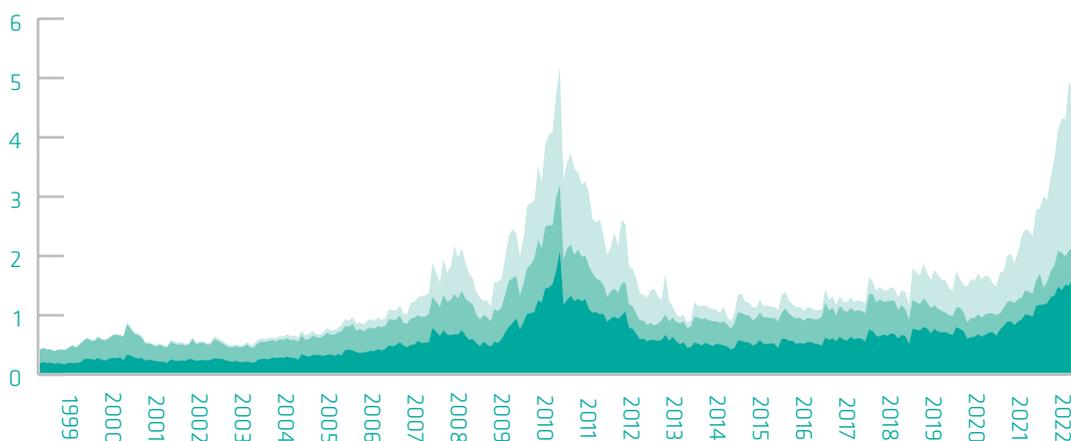
di input esterni. Ancora più drammatico è il fatto che, anche dopo essere rientrata dall'emergenza sanitaria e aver posto sotto controllo la diffusione del Covid grazie a soddisfacenti campagne di vaccinazione, l'UE abbia comunque dovuto fronteggiare nuove interruzioni alla sua catena produttiva dettate dai vari lockdown imposti sul territorio cinese. Pertanto, mentre la guerra in Ucraina ha dimostrato come l'integrazione commerciale globale sia stata un elemento fondamentale per permettere ai Paesi europei di sopperire a eventuali interruzioni alla produzione locale, il caso dei semiconduttori può essere preso a titolo di esempio di come lo stesso tipo di integrazione sia estremamente pericolosa quando si tratta del propagarsi di shock che, in assenza di connessioni commerciali ed economiche forti, sarebbero rimasti confinati a zone geograficamente lontane dall'Europa. È in questo contesto di elevata incertezza e di forte esposizione a blocchi esterni che è possibile inserire l'*European Chips Act*, una disposizione emanata dalla Commissione Europea l'8 febbraio 2022 volta a ridurre la dipendenza europea dalla fornitura esterna di semiconduttori. Tuttavia, nonostante il recente aumento di importazioni di semiconduttori intra-UE, il commercio di chip provenienti dall'Asia è fortemente aumentato nel corso del 2022, dando quindi evidenza di come l'UE sia ancora lontana dal prendere le distanze da questo continente e dimostrando inoltre che, almeno nel breve periodo, l'UE non potrebbe fare a meno dei suoi legami commerciali con il gigante asiatico (grafici 12 e 13). Pertanto, mentre negli Stati Uniti i primi segnali di de-globalizzazione (o almeno di un distacco dalla Cina) sono ormai evidenti, i risultati appena presentati impediscono di trarre una conclusione affine per il caso europeo.

GRAFICO 12 - Importazioni UE di semiconduttori per area di provenienza¹²

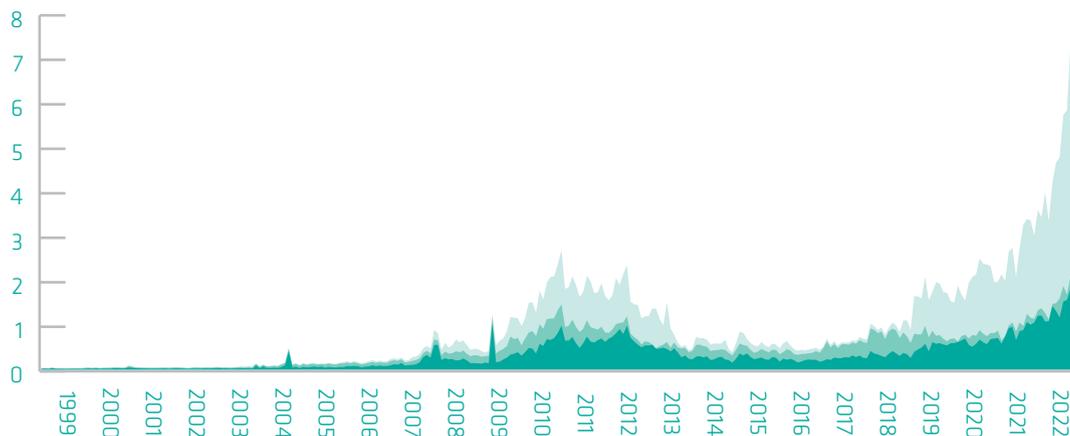
(anni 1999-2022 - valori assoluti in miliardi di euro)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat

- Intra-UE
- Extra-UE (esclusa Cina)
- Cina



¹² La categoria di semiconduttori è costruita utilizzando la classificazione HS4. I dati sono manualmente corretti per le variazioni stagionali.



EVIDENZE EMPIRICHE E ANEDDOTICHE A CONFRONTO

Questo articolo ha messo in luce, con l'ausilio dell'evidenza empirica, come gli Stati membri dell'Unione Europea siano strutturalmente integrati all'interno delle catene del valore globali e regionali. In particolare, le loro filiere produttive ed esportazioni dipendono fortemente dalla disponibilità di beni intermedi importati da altri Paesi. Questo sistema di legami commerciali verticali si è dimostrato, sebbene non robusto, almeno resiliente agli shock esterni.

Adottando una prospettiva storica, l'impressionante corsa verso la globalizzazione che aveva caratterizzato tutto il mondo – e *in primis* l'UE – sin dalla fine dello scorso secolo, ha subito una prima interruzione con la crisi finanziaria, venendo poi ulteriormente rallentata da una preferenza per legami commerciali più ristretti all'area regionale. Lo slancio dell'UE verso una maggiore autonomia da fornitori esterni può essere esemplificato dall'*European Chips Act*. I motivi alla base di questa tendenza apertamente contraria alla globalizzazione devono essere ricondotti prevalentemente ai recenti eventi che hanno susseguito la pandemia e che hanno mostrato come forti legami commerciali a livello mondiale possano contribuire alla rapida propagazione di shock inizialmente confinati a specifiche zone lontane dal territorio europeo. Nonostante ciò, questo slancio di de-globalizzazione sembra essere tuttora valido più nella teoria che nella pratica. Infatti, l'UE non ha ancora mostrato miglioramenti significativi nel conseguimento di un'autonomia strategica. Allo stesso tempo, l'auspicabilità di un totale sganciamento dal resto del mondo e di una maggiore regionalizzazione è messa in dubbio dagli attuali eventi geopolitici: sebbene la pandemia abbia rivelato la fragilità insita in un

GRAFICO 13 – Quantità delle importazioni UE di semiconduttori per area di provenienza¹³

(anni 1999-2022 – valori assoluti in milioni di quintali)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat

- Intra-UE
- Extra-UE (esclusa Cina)
- Cina

¹³ Si veda la nota 12.

sistema produttivo fortemente globale, la guerra in Ucraina ha chiaramente dimostrato come gli stessi legami produttivi e commerciali siano una sorta di baluardo nel caso di shock geograficamente localizzati, poiché permettono ai Paesi europei di evitare totali interruzioni nella filiera produttiva tramite la reperibilità di essenziali input da regioni che, grazie alla loro distanza fisica, sono protette dagli shock europei. Inoltre, l'elevata specializzazione e conoscenza tecnologica necessarie per produrre specifici beni intermedi, quali i semiconduttori, impediscono all'UE di intraprendere un rapido processo di autonomia strategica senza dover incorrere in ingenti investimenti e blocchi temporanei alla filiera produttiva europea. A suffragare ulteriormente questa ipotesi, recenti studi mostrano come la promozione di pratiche di de-globalizzazione e regionalizzazione potrebbe non rappresentare la politica ottimale in risposta alla crescente esposizione ai rischi globali. Infatti, da un lato maggiori legami commerciali a livello mondiale favoriscono una diversificazione e, di conseguenza, resilienza della catena produttiva.¹⁴ Dall'altro lato, i costi di un'eventuale riduzione della differenziazione di mercato sono numerosi e rischiano di portare non solo a interruzioni produttive, ma anche a gravi perdite economiche per le imprese coinvolte.¹⁵

Le evidenze appena mostrate, soprattutto con riferimento alla ripresa delle connessioni globali che ha caratterizzato il periodo bellico, risultano in forte contrasto con i recenti dibattiti, incentrati sull'emergere di un nuovo modello di produzione basato sulla regionalizzazione delle catene globali del valore. Poiché la pandemia e le conseguenti interruzioni alla fornitura di beni hanno posto l'attenzione sulla fragilità del sistema economico europeo, è sempre più facile ormai sentir parlare della promozione di pratiche quali *reshoring*, *nearshoring* e *friendshoring*, ossia strategie basate sulla rilocalizzazione delle attività produttive nel territorio domestico (*reshoring*), in territori vicini (*nearshoring*) o in territori affini da un punto di vista politico (*friendshoring*). Nonostante l'Europa e il mondo nel suo complesso sembrano dare preferenza a queste pratiche, è difficile vedere nei dati questa tendenza post-pandemica verso la regionalizzazione. I motivi sono vari, ma ascrivibili prevalentemente al fatto che la rilocalizzazione di impianti produttivi o di intere aziende richiede sicuramente tempo e, sebbene le intenzioni vadano in questa direzione, è ancora troppo presto per poterne dare prova nei dati. Tale situazione, però, non deve essere interpretata come indice di una mancata proattività delle aziende verso questo nuovo modello produttivo. Al contrario, le prime

¹⁴ A. Borin, M. Mancini, D. Taglioni, *Measuring Exposure to Risk in Global Value Chains*, «Policy Research Working Paper», n. 9785. World Bank, Washington, 2021.

¹⁵ E. Thun, D. Taglioni, T. Sturgeon e M.P. Dallas, *Massive Modularity: Understanding Industry Organization in the Digital Age: The Case of Mobile Phone Handsets*, «Policy research working papers», settembre 2022.

evidenze aneddotiche disponibili sembrano dare adito all'ipotesi di una tendenza delle imprese, nel lungo termine, verso pratiche di *reshoring*, *nearshoring* e *friendshoring*. A livello mondiale, un buon esempio è rappresentato da un recente studio del Fondo Monetario Internazionale,¹⁶ che riporta come, a seguito della pandemia e dello scoppio del conflitto russo-ucraino, ci sia stata un'estrema intensificazione dell'utilizzo di parole quali *reshoring*, *onshoring* e *nearshoring* all'interno delle presentazioni aziendali, utilizzo che si è triplicato dal 2019 al 2020 ed è poi più che raddoppiato dal 2020 al 2022.

Sempre mantenendo il focus mondiale, il questionario condotto annualmente da McKinsey sulle imprese che sono fortemente coinvolte nelle catene del valore globali ha messo in luce come, a seguito della pandemia e delle tensioni geopolitiche internazionali, numerose imprese abbiano deciso di modificare in maniera rilevante la loro filiera produttiva attraverso una diversificazione della fornitura di input e prodotti intermedi e attraverso uno spostamento da network globali a network più regionali. In particolare, il 44% delle 113 industrie intervistate ha dichiarato di aver iniziato nel 2022 un processo di creazione di catene della fornitura con forte impronta regionale. In generale, per poter aumentare la resilienza della filiera produttiva e per poter far fronte ai frequenti colli di bottiglia che si sono susseguiti a partire dalla pandemia, numerose industrie, tra cui emergono quella chimica e dei beni di consumo, si sono focalizzate nel corso del 2022 sulla promozione di pratiche quali il *nearshoring* e sulla ristrutturazione delle proprie catene produttive.¹⁷

Dal lato italiano, secondo uno studio di Fondazione Nord Est sulle imprese associate a Confindustria Veneto Est, le recenti scelte delle imprese italiane andrebbero già fortemente verso la regionalizzazione. Infatti, a seguito della pandemia, il 34,7% delle imprese intervistate ha cambiato almeno un fornitore e, tra queste, nel 74,5% dei casi il fornitore è stato scelto in un Paese geograficamente vicino all'Italia (16,4%) o nell'Italia stessa (58,1%). È inoltre fondamentale notare che quasi il 40% di queste imprese ha deciso di ricollocare parte della filiera produttiva per assicurare una maggiore stabilità della propria produzione e capacità di approvvigionamento, queste ultime messe duramente alla prova dalla pandemia e dal conflitto russo-ucraino. A suffragare l'ipotesi di regionalizzazione concorre, infine, il fatto che la maggior parte delle imprese intervistate ritengano il *reshoring* un fenomeno diffuso e volto ad aumentare nel corso del tempo. D'altronde, le esportazioni italiane potrebbero di gran lunga beneficiare di questa situazione non solo tramite la costruzione di catene del valore con forte impronta locale, ma anche diventando principali partner alternativi per imprese europee che stiano

¹⁶ Fmi, *Regional Economic Outlook: Asia and Pacific*, 2022.

¹⁷ Per maggiori informazioni sui risultati del questionario, si veda McKinsey, *Supply chain disruption and resilience*, 2022.

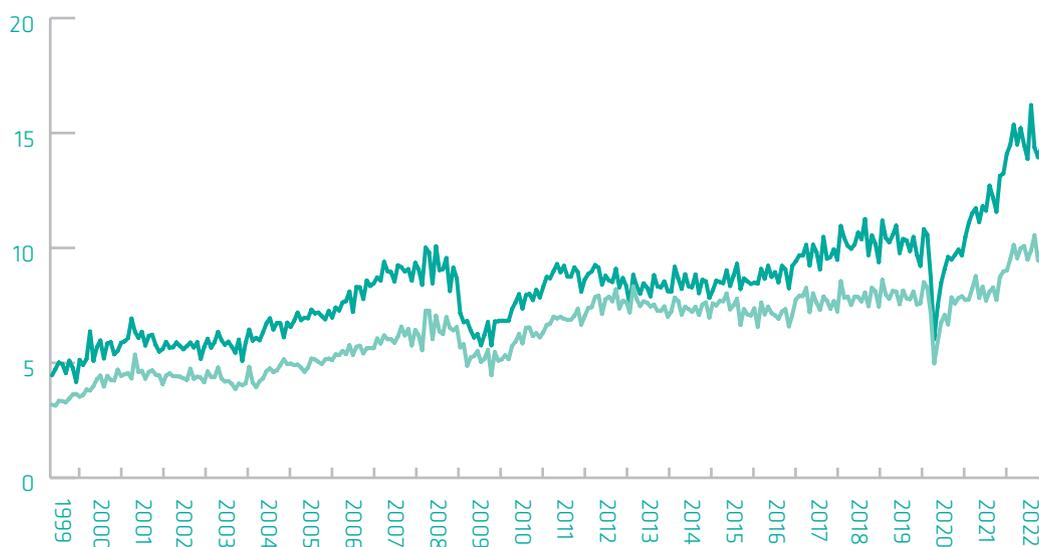
intraprendendo lo stesso percorso di regionalizzazione. Infatti, i dati più recenti sembrano già indicare un andamento in questa direzione, mostrando come le esportazioni di beni intermedi dall'Italia verso altri Stati membri siano notevolmente aumentate a seguito della pandemia e come questo trend di crescita sia stato intensificato con lo scoppio della guerra in Ucraina. Pertanto, sebbene sia ancora troppo presto per poter stabilire l'esistenza di un qualsiasi nesso di causalità, è comunque possibile fornire un iniziale supporto all'ipotesi che i due shock esterni appena menzionati abbiano favorito processi cosiddetti di *nearshoring* e *friendshoring* che hanno portato l'Italia ad ampliare la propria partecipazione alla filiera produttiva europea in qualità di fornitore di prodotti intermedi (grafico 14). Questa ipotesi è ulteriormente supportata dal confronto con le esportazioni totali di beni provenienti dall'Italia: esportazioni che, sebbene siano aumentate nel corso degli ultimi due anni, non hanno riportato una sostanziale differenza tra intra ed extra-UE (grafico 15), indicando quindi come l'Italia non stia accrescendo effettivamente la sua capacità produttiva ed esportativa nel suo complesso, quanto piuttosto sia riuscita a diventare un partner strategico per imprese UE che stanno rilocalizzando stadi intermedi della propria catena produttiva in Paesi vicini.

GRAFICO 14 – Esportazioni dall'Italia di beni intermedi per area di destinazione¹⁸

(anni 1999-2022 – valori assoluti in miliardi di euro)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat

— Intra-UE
— Extra-UE



¹⁸ La categoria di beni intermedi è costruita usando la classificazione Bec Rev. 4. I dati sono manualmente aggiustati per la stagionalità.



CONCLUSIONI

Questo articolo ha mostrato come gli Stati membri dell'Unione Europea siano strutturalmente fortemente integrati nelle catene del valore sia globali sia regionali. Questo modello strategico, basato su strette interconnessioni sia a monte sia a valle della filiera produttiva, si è dimostrato poco robusto ma resiliente a shock esterni quali la crisi finanziaria, la crisi del debito sovrano, la pandemia di Covid-19 e lo scoppio della guerra in Ucraina. L'Italia non è altro che un esempio, nel piccolo, di questo modello produttivo europeo, e presenta quindi le stesse caratteristiche di mancata robustezza ma significativa resilienza della propria integrazione nelle catene del valore.

Per quanto riguarda il fenomeno di globalizzazione, è possibile tracciare una netta distinzione tra il periodo pre-crisi finanziaria e quello post-crisi. Infatti, mentre a partire dalla fine degli anni Ottanta l'UE aveva sperimentato un periodo di rapida corsa verso la globalizzazione, con la crisi finanziaria tale processo è stato prima rallentato e poi parzialmente invertito in favore di una maggiore regionalizzazione. La preferibilità di una forma di integrazione più locale è stata poi incrementata dall'esplosione della pandemia di Covid-19, che ha mostrato tutta la fragilità e pericolosità di un sistema produttivo che, in quanto globale, può favorire la rapida trasmissione di shock altrimenti circoscritti in zone geograficamente distanti. Pertanto, già a partire dal 2020, l'Italia, l'Europa e il mondo nel suo complesso si sono concentrati sulla promozione di pratiche quali il *reshoring*, *nearshoring* e *friendshoring* dando una forte spinta al processo di de-globalizzazione. Tuttavia, nonostante le evidenze aneddotiche e i dati più recenti mostrino come gli Stati membri dell'Unione

GRAFICO 15 - Totale esportazioni dall'Italia per area di destinazione¹⁹

(anni 1999-2022 - valori assoluti in miliardi di euro)

Fonte: elaborazione degli autori su dati Eurostat

— Intra-UE
— Extra-UE

¹⁹ I dati sono manualmente aggiustati per la stagionalità.

Europea stiano di fatto approfondendo le proprie interconnessioni a livello regionale, parlare di de-globalizzazione in atto sembra essere ancora piuttosto azzardato. Infatti, sebbene le imprese stiano già pensando di rilocalizzare le proprie catene produttive in zone geograficamente vicine, l'implementazione di queste pratiche di *reshoring* risulta estremamente difficile oltre che onerosa nel breve termine, come esemplificato dal caso dei semiconduttori. D'altro canto, la guerra in Ucraina ha mostrato come una sostanziale rottura delle interconnessioni globali dell'UE non sia al momento desiderabile, in quanto i legami commerciali con Paesi lontani si sono rivelati particolarmente utili per fronteggiare shock produttivi circoscritti al territorio europeo.