

SCENARI MULTICRISI, FRIEND-SHORING ED ECONOMIA DI MERCATO



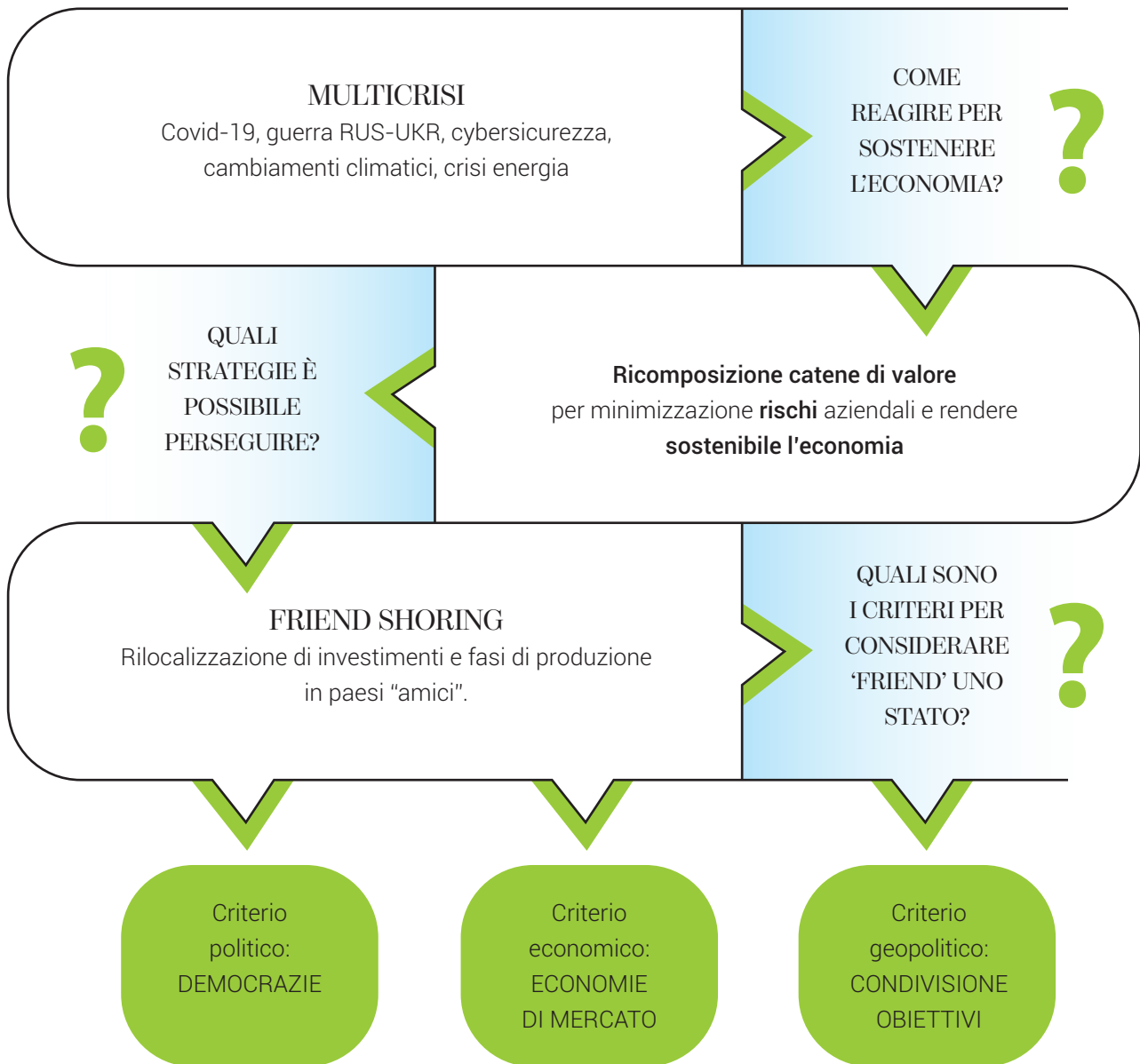
CONFINDUSTRIA

INDICE

Mappa concettuale.....	3
Premessa.....	5
Economie di mercato vs “altri”.....	6
La “ripartenza” unilaterale della Ue.....	9
Resilienza e <i>Friend-shoring</i>	10
È così facile affrancarsi dai fornitori internazionali?.....	13
Cosa ci dicono le dinamiche degli Investimenti Diretti Esteri?.....	14
Alcune considerazioni non conclusive.....	17



Mappa concettuale



1. Il *friend-shoring* spinge verso una polarizzazione a livello globale?
2. È opportuno per l'Italia e per le Ue? È perseguibile? In ogni settore?
3. La regionalizzazione degli IDE va nella stessa direzione?
4. Quali rischi per le imprese nel doing business con economie "rivali"?
5. Il decoupling da queste ultime è un obiettivo condiviso?
6. Quali criteri per definire i "friends"?
7. La nozione di "economia non di mercato" della difesa commerciale ci può ispirare?
8. La risposta unilaterale della Ue sostiene il *friend-shoring*?
9. Come riempire il vuoto della governance multilaterale?

Il dibattito sul friend-shoring tocca aspetti nevralgici delle relazioni internazionali, si svolge per lo più al livello politico e rischia di fare astrazione del ruolo delle imprese e della loro percezione dei principali fattori di rischio.

Il crescente avvitamento di commercio e investimenti, politica estera e di sicurezza, approvvigionamento di materie prime energetiche, minerarie ed alimentari, semilavorati e componenti essenziali per l'industria pone un trade-off agli attori nazionali e sovranazionali: l'ordinamento multilaterale appare inadeguato a disciplinare un tale incrocio di interessi ed obiettivi spingendoli a una selezione dei partner che può alimentare una polarizzazione assai incerta.

La nozione di "economia di mercato" ed i criteri utilizzati nell'ambito della difesa commerciale sembrano costituire il solo embrione normativo condiviso in ambito WTO, ma si tratta di "rimedi" applicabili soltanto all'import di beni, che non consentono di affrontare la dimensione geopolitica del friend-shoring, né le altre distorsioni di mercato riconducibili all'intervento degli Stati per proteggere le imprese a livello domestico e/o fornire loro vantaggi competitivi all'estero per finalità estranee alle logiche economiche e industriali.

Con la perdurante perdita di credibilità della WTO, la paralisi dell'organo per la risoluzione delle controversie, processi negoziali e decisionali farraginosi ed una riforma affidata a logiche member-driven, aumenta la risposta unilaterale dei suoi membri. Anche l'Unione europea si sta avventurando in soluzioni di incerta compatibilità con un modello di governance manifestamente in crisi, ma apparentemente senza alternative. Un'ipotesi – puramente teorica - di affidare il compito di disciplinare questa materia ad una altra Organizzazione multilaterale condurrebbe all'OCSE, che per obiettivi e membership incarna più di ogni altra la difesa dei valori democratici e di mercato. Ma tale opzione appare impraticabile, se non addirittura controproducente.

Il 2016 segna uno spartiacque tra un mondo più connesso e uno meno connesso e, già da prima, erano in corso cambiamenti significativi dei ruoli di paese investitore e recettore dei capitali esteri. Fino al 2008 i Paesi sviluppati ricevevano oltre due terzi degli IDE mondiali; successivamente, la tendenza si è invertita in favore di quelli in via di Sviluppo. Fino allo stesso anno, l'85% dei capitali esteri investiti proveniva dai Paesi sviluppati; poi, i PVS hanno iniziato a investire una quota crescente in altri paesi riducendo il gap di quasi 10 punti percentuali. Le regioni meno sviluppate si mantengono più "globalizzate" in termini di IDE extra-area, ed aumentano i flussi di IDE intra-PVS (Sud-Sud).

In queste tendenze non sembra ravvisarsi un preludio al friend-shoring quanto piuttosto ad una regionalizzazione: più marcata in Europa, Nord America e Asia Orientale e fra Paesi OCSE, verosimilmente per affinità a livello di sviluppo industriale, ed attesa acuirsi per effetto delle multi-crisi, soprattutto nei settori strategici. Il decoupling da economie "rivali" procede a ritmi diversi in USA e in Ue ed il suo coordinamento appare difficile e sembra richiedere tempo, soprattutto per i beni tecnologici.

Tracciare una linea di demarcazione fra "Friends" e "Rivals" richiederebbe al contempo criteri-guida, flessibilità e lungimiranza. Ragioni ed obiettivi politici appaiono chiari, ma la sua realizzazione potrebbe essere costosa, foriera di inefficienze ed effetti collaterali indesiderati e non immune dal rischio che la realpolitik travalichi le forze di mercato.

Premessa

Nel ritoccare le previsioni dello scorso aprile sulla crescita del commercio di beni mondiali nel 2023, la WTO faceva riferimento alla nozione di *multi-crisi*¹ e nei Paesi OCSE le imprese percepiscono sempre più nettamente la linea di demarcazione fra sistemi liberali ed altri dove il rispetto dei valori e delle regole liberali sono incompleti, preclusi o minacciati.² Accogliendo il presupposto di uno scenario multi-critico che riverbera sugli scambi e sulla crescita globali, emerge la necessità di una lente attraverso cui osservare l'incertezza che condiziona le strategie e le scelte di investimento delle imprese.

La proposta di riorientare le catene di fornitura verso Paesi *like-minded* è un'istanza acceleratasi con la crisi Ucraina, ma latente da tempo nella visione degli Stati Uniti. Stabilire se essa presupponga l'instaurazione di un nuovo ordine economico esula dagli scopi della riflessione, il cui obiettivo, semmai, è tentare di comprendere se è praticabile per le imprese.

La definizione comune di *Global Risk Management* (GRM) guarda ai rischi conaturati all'attività aziendale che non possono essere coperti o trasferiti, considerandoli di natura tecnica-operativa e idonei a essere misurati e gestiti per ridurre il loro impatto tutelando il valore dell'impresa e garantendo un corretto equilibrio costi-benefici. Secondo l'ultimo rapporto (antecedente all'invasione dell'Ucraina) del World Economic Forum, i principali fattori che potrebbero condurre all'erosione della coesione sociale, ad ulteriori tensioni geopolitiche ed a porre a rischio il successo del contrasto al cambiamento climatico spaziano da una ripresa economica post-pandemica più debole di quella attesa, ad una transizione climatica disordinata che acuirà le disuguaglianze, alla crescente dipendenza digitale che intensificherà le minacce informatiche, alle barriere alla mobilità (soprattutto dei migranti dai Paesi in via di Sviluppo), alla riduzione delle opportunità derivanti dall'esplorazione dello spazio a causa dalle frizioni geopolitiche.³

I sistemi di valutazione, gestione e controllo dei rischi delle imprese incorporano queste variabili? Il *friend-shoring* costituisce un'opportunità per ridurre l'incidenza? Che soluzioni possono adottare le imprese, soprattutto di piccole e medie dimensioni, che realizzano quote significative del fatturato estero in mercati considerati critici, o addirittura rivali?

¹ "Today, the global economy faces a multi-pronged crisis: Monetary tightening is weighing on growth across much of the world, including in the United States. In Europe, high energy prices are squeezing households and businesses and in China, COVID-19 outbreaks continue to disrupt production and ordinary economic life. Low-income and developing countries in particular face serious risks from food insecurity and debt distress — these factors are weighing heavily on the outlook for global trade, and the risks are certainly to the downside".

² "Against the background of more assertive and aggressive authoritarianism, many OECD businesses are re-evaluating their trade activities, divesting their stakes or operations, or halting new foreign investment into countries under systemically challenging regimes — be it on the basis of updated risk assessments, as a strong signal of commitment to our shared values, but also in response to increased pressure from media and, in some instances, from politicians in OECD countries. It is clear that public and consumer support in OECD countries for the foreign activities of our companies will always depend on adherence with our shared values." Towards an OECD foreign trade strategy: Dealing with non-likeminded regimes, Business at OECD, Gennaio 2023.

³ <https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2022/>. Va ricordata l'angolatura adottata dall'agenzia ONU per la Riduzione del Rischio di Disastri (UNDRR) focalizzata sui fattori sistemici attraverso il *Global Risk Assessment Framework* (GRAF) <https://www.preventionweb.net/understanding-disaster-risk/graf>. Infine, è utile ricordare il lavoro svolto dal B20 Italy del 2021 con le raccomandazioni inviate alla Presidenza G20 italiana sul tema "Sostenibilità e Emergenze Globali". https://www.b20italy2021.org/wp-content/uploads/2021/10/B20_AConSustainability.pdf.

Economie di mercato vs “altri”

Nella prospettiva che si intende esplorare, l'invasione russa dell'Ucraina cristallizza drammaticamente, portandola alle sue conseguenze più estreme ed inquietanti, una polarizzazione riconducibile al ruolo dello Stato nella pianificazione e nella gestione dell'economia e, conseguentemente, nella politica estera economica e di sicurezza⁴. Tuttavia, il confine fra “economie di mercato” e “non di mercato”, appare labile per l'eterogeneità delle due categorie e per l'utilizzo, talvolta disinvolto, da parte di economie ritenute *pienamente di mercato*, di misure manifestamente protezionistiche fondate su ragioni di sicurezza nazionale o, come più recentemente, per il contrasto all'inflazione.⁵

Secondo l'ultimo “Democracy Index”, che fa riferimento a cinque criteri,⁶ sarebbero classificabili come *democrazie piene* 21 Paesi, ossia il 12,6% del totale (167 Stati), corrispondenti al 6,4% della popolazione mondiale. Quelle *imperfette*, fra cui l'Italia, sarebbero 53, (20,4% del totale) pari al 17,2% della popolazione mondiale. I *regimi ibridi* 34 (20,4% del totale) con il 17,2% della popolazione mondiale, mentre quelli propriamente “*autoritari*” sarebbero 59 (35% del totale) ed abbraccerebbero il 37,1% della popolazione mondiale. Relativamente alla sfera economica, si può dunque operare una bipartizione annoverando 74 regimi democratici (26,8% della popolazione mondiale) e 93 ibridi o autoritari (55,4% della popolazione mondiale). Secondo l' “Index of Economic Freedom”, che considera altre variabili,⁷ gli Stati *effettivamente liberi* sono sette,⁸ quelli *piuttosto liberi* 27, quelli *moderatamente liberi* 54, quelli *maggiormente non liberi* 57, quelli in *stato di repressione* 32. Secondo questo rango, quindi, i paesi “liberi” costituiscono un'esigua minoranza. Fra quelli *piuttosto liberi*, spiccano gli USA in 25^{ma} posizione; mentre l'Italia in 50^{ma} posizione è classificata *moderatamente libera*. La Cina è 158^a con il rango di Stato oggetto di repressione.

Non esiste, dunque, una classificazione univoca, i risultati degli indici internazionali variano sensibilmente, l'adozione di ingenti pacchetti di stimolo per far fronte alla crisi e per ridurre l'inflazione pongono ulteriori distinguo sulla neutralità competitiva dell'intervento statale e la *trade weaponization* è in costante aumento. Come richiamato, quest'ultima non interessa solo regimi autoritari, in transizione, dirigisti, o classificabili come *non di mercato* ed è stata esacerbata anche, ma solo in parte, dalla crisi pandemica: ben prima di essa, le contrapposizioni in atto avevano fortemente condizionato gli scambi mondiali e le imprese dovevano rispettare requisiti e giurisdizioni contrastanti, fino ad abbandonare mercati redditizi ma politicamente impraticabili.⁹

⁴ Al riguardo, è utile osservare che, pur differenti in quanto ad obiettivi e modalità di attuazione, Stati Uniti, Russia e Cina perseguono interessi strategici ed economici offensivi e difensivi attraverso strategie ed azioni più integrate di quelle della Ue, che è frenata dalla mancata realizzazione di un assetto federale e dalla prevalenza del metodo “intergovernativo” a scapito di quello “comunitario”.

⁵ Come la “Sezione 232” del US Trade Expansion Act del 1962 nei confronti delle importazioni di acciaio ed alluminio negli Stati Uniti o alcune misure del più recente “Inflation Recovery Act” – IRA.

⁶ i) *Processo elettorale e pluralismo*, ii) *Funzionamento del governo*, iii) *Partecipazione alla vita politica*, iv) *Cultura politica*, v) *Libertà civili*.

⁷ i) *Stato di diritto*; ii) *Partecipazione pubblica*; iii) *Dimensioni dell'amministrazione pubblica*; iv) *Efficienza regolamentare*; v) *Apertura al mercato*.

⁸ Quattro dei quali noti per i regimi fiscali (Singapore, Svizzera, Irlanda e Lussemburgo).

⁹ I comportamenti di over-compliance e la rilevanza degli aspetti reputazionali in occasione delle sanzioni contro la Russia hanno amplificato problemi già osservabili, in particolare con l'extra-territorialità delle misure americane nei confronti dell'Iran.

È dunque lecito chiedersi se sia possibile tracciare una linea di demarcazione fra le democrazie liberali in quanto sistemi di mercato pienamente realizzati ed un variegato novero di altri sistemi a cui non è possibile conferire questo status. Stanti le difficoltà accennate e l'assenza di una specifica disciplina multilaterale che faccia da spartiacque, la risposta appare negativa. Un riferimento all'esistente, tuttavia, può fornire alcuni spunti di riflessione.

I criteri utilizzati nell'ambito della difesa commerciale non appaiono direttamente utilizzabili nel contesto di cui si discute, ma rivestono interesse come esempio di classificazione. Infatti, nell'assunto che la partecipazione alla WTO di Paesi come Vietnam, Cina o Russia rivesta ancora significato, essi forniscono l'unico paradigma condiviso in ambito commerciale. Tuttavia, si limitano all'export di beni, definendo taluni requisiti che comportano, appunto, l'ottenimento dello status di *economia di mercato*, laddove la loro inosservanza autorizza i partner a adottare un trattamento differenziato nella metodologia di calcolo per l'applicazione di dazi compensativi nell'ambito delle misure anti-dumping e/o anti-sovvenzioni. Inoltre, l'Accordo multilaterale da cui sono desunti risale al 1994.¹⁰

In sintesi: si tratta di "rimedi", applicabili ad un ambito molto specifico e che fanno riferimento ad un Accordo ritenuto in parte obsoleto.

Sebbene limitata, la rilevanza di questi criteri sta emergendo anche nel confronto fra *like-minded* e Russia. Poco dopo l'invasione dell'Ucraina, a marzo 2022, i membri del G7 avevano revocato alla Russia lo status di "Nazione più favorita" (*MFN - Most Favoured Nation*) ed alla metà di novembre, il Dipartimento del Commercio americano ha annunciato di volerle revocare anche quello di "Economia di Mercato". Analogamente a quanto accaduto per la MFN, la decisione sul MES potrebbe essere condivisa dai G7 per aumentare l'isolamento economico e commerciale della Russia.

In assenza di un antitrust multilaterale, il contrasto a tutte le altre forme di distorsione di mercato è lasciato all'azione unilaterale, con il solo vincolo che, una volta adottate le misure, la loro compatibilità può divenire oggetto di una pronuncia in sede di risoluzione delle controversie. Purtroppo, però, il *WTO Dispute Settlement Body* è bloccato da anni dal veto degli Stati Uniti che impedisce il rinnovo dei giudici d'appello e non si intravede una soluzione nel breve termine.

Tornando ai criteri, la Ue ne aveva stigmatizzati cinque per conferire ad un partner il *Market Economy Status - MES* nel contesto antidumping e antisovvenzioni sopra ricordato:

i) *Scarsa interferenza del governo nell'allocazione delle risorse e nelle decisioni delle imprese, sia direttamente che indirettamente, ad esempio attraverso la fissazione di prezzi di stato, discriminazioni fiscali o regimi valutari;* ii) *Assenza di distorsioni statali nei processi di privatizzazione delle imprese e di sistemi commerciali o di compensazione non di mercato;* iii) *Diritto societario trasparente, con applicazione di standard contabili internazionali, protezione degli azionisti, pubblicità dei dati aziendali;* iv) *Insieme di norme coerente, efficace, praticabile e trasparente sui diritti di proprietà sul diritto fallimentare;* v) *Esistenza di un settore finanziario realmente indipendente dallo stato con sufficienti disposizioni ed adeguato controllo sia di fatto che di diritto.*¹¹

¹⁰ Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – ASCM.

¹¹ Commission Staff Working Document on progress by The People's Republic Of China towards graduation to Market Economy Status in Trade Defence Investigations, SEC(2008) 2503 final - https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/june/tradoc_143599.pdf

Altri cinque criteri contemplavano l'ipotesi che un'impresa, o un gruppo di imprese coinvolte in un'inchiesta, seppur appartenenti ad un Paese ritenuto "non di mercato", asserissero di soddisfare i requisiti di mercato e come tali dovessero essere trattate (*Market Economy Treatment – MET*):

i) Le decisioni delle imprese in materia di prezzi, costi e fattori produttivi, inclusi ad esempio le materie prime, le spese per gli impianti tecnologici e la manodopera, la produzione, le vendite e gli investimenti, vengono prese in risposta a tendenze del mercato che rispecchiano condizioni di domanda e di offerta, senza significative interferenze statali, ed i costi dei principali mezzi di produzione riflettano nel complesso i valori di mercato; ii) Le imprese dispongono di una serie ben definita di documenti contabili di base soggetti a revisione contabile indipendente e che siano d'applicazione in ogni caso in linea con le norme internazionali in materia di contabilità; iii) I costi di produzione e la situazione finanziaria delle imprese non sono soggette a distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema ad economia non di mercato relativamente alle svalutazioni anche degli attivi, alle passività di altro genere, al commercio di scambio e ai pagamenti effettuati mediante compensazione dei debiti; iv) Le imprese in questione siano soggette a leggi in materia fallimentare e di proprietà che garantiscano certezza del diritto e stabilità per la loro attività; v) Le conversioni del tasso di cambio siano effettuate ai tassi di mercato.¹²

Questi ultimi erano sostanzialmente sovrapponibili a quelli applicabili agli Stati (MES) visti dal lato della *compliance* aziendale ed eludevano l'accusa di un atteggiamento pregiudiziale, contemplando l'ipotesi che l'industria di un Paese non di mercato potesse ugualmente operare in maniera compatibile con le regole liberali. Successivamente, per controbattere le argomentazioni addotte dalla Cina, che riteneva il disposto inapplicabile dopo il 2015, e che lo status MES dovesse esserle conferito al trascorrere di 15 anni in virtù di alcune disposizioni della "Sezione 15" del suo protocollo di adesione alla WTO,¹³ la Ue modificò i criteri MES portandoli a sei ed allineandosi a quelli degli USA.¹⁴

i) il mercato in questione è in ampia misura servito da imprese che sono di proprietà od operano sotto il controllo, la supervisione strategica o l'orientamento delle autorità del paese di esportazione; ii) la presenza statale nelle imprese consente allo Stato di interferire nella determinazione dei prezzi o dei costi; iii) l'esistenza di politiche o misure pubbliche che favoriscono in modo discriminatorio i fornitori nazionali o influenzano in altro modo le forze del libero mercato; iv) l'assenza, un'applicazione discriminatoria o inadeguata del diritto fallimentare, societario o patrimoniale; v) la distorsione dei costi salariali; vi) l'accesso ai finanziamenti è concesso da istituzioni che attuano obiettivi di politica pubblica o altrimenti non operano in maniera indipendente dallo Stato.¹⁵

Al di là delle difficoltà, a renderli efficaci per l'opacità delle legislazioni di taluni Paesi, e per il fatto che l'onere della prova spetta alle imprese denuncianti l'ordinamento che adotta le misure compensative, la trasposizione di principi multilaterali nell'ordinamento unionale rappresenta l'unico embrione normativo utile a discernere fra un operato *in linea* con il funzionamento di un'economia di mercato ed uno che da esso, invece, *diverge* per uno o più motivi.

¹² Art. 2.7 Reg. (UE) 1036/2016.

¹³ Nelle fasi immediatamente precedenti alla pronuncia del panel avviato su richiesta cinese, l'Organizzazione di Ginevra ha, invece, sostenuto le ragioni della Ue provocando il ritiro dell'istanza e permettendo alla Ue di mantenere una metodologia di calcolo differenziata, benché aggiornata.

¹⁴ *i) The extent to which the currency of the foreign country is convertible into the currency of other countries; ii) the extent to which wage rates in the foreign country are determined by free bargaining between labour and management; iii) the extent to which joint ventures or other investments by firms of other foreign countries are permitted in the foreign country; iv) the extent of government ownership or control of the means of production; v) the extent of government control over the allocation of resources and over the price and output decisions of enterprises.; vi) such other factors as the administering authority considers appropriate.*

¹⁵ Nuovo Art. 2.6bis Reg. (UE) 1036/2016, modificato del Reg. 2017/2321.

Al netto della difesa commerciale, tuttavia, la comunità internazionale appare sprovvista di strumenti condivisi per sanzionare comportamenti illeciti o sleali di Stati che proteggono le proprie imprese nel mercato domestico, o le favoriscono nell'acquisire vantaggi in quelli esteri.

La “ripartenza” unilaterale della Ue

Dopo anni trascorsi senza presentare alcuna proposta legislativa di rilievo in ambito internazionale, la dottrina della *“Autonomia Strategica Aperta”* ha impegnato la Commissione Europea nella messa a punto di diverse proposte accomunate dall'intento di rendere più assertivo il ruolo dell'Europa come attore globale¹⁶. Inoltre, con l'invasione dell'Ucraina, la sua vulnerabilità energetica, la necessità di accrescere l'indipendenza negli approvvigionamenti di materie prime, componenti e commodities essenziali e di dotarsi di strumenti per rispondere a chiusure ed ingerenze di Paesi terzi si è decisamente innalzata. Le proposte, alcune già in vigore, altre in dirittura di arrivo, altre ancora fortemente controverse, spaziano dalla necessità di vigilare sull'effettivo rispetto degli impegni assunti dai partner commerciali (*“Enforcement”*), alla reciprocità in materia di accesso ai mercati degli appalti pubblici (IPI – *“Instrument for Public Procurement”*), all'intercettazione delle sovvenzioni estere con potenziali effetti distorsivi ricevute da imprese operanti nel mercato interno (*“Foreign Subsidies”*), al divieto di importazione di beni derivanti dal lavoro forzato (*“Forced Labor”*), agli obblighi per le imprese relativi all'impatto delle catene di valore su ambiente e diritti umani (*“Due Diligence”*), alla dissuasione di, o la risposta a, ingerenze politiche di Stati terzi volte a condizionare le scelte politiche europee (*“Anti-Coercion”*), fino alla discussa proposta di un meccanismo di aggiustamento alle frontiere per il carbonio (*“Carbon Border Adjustment Mechanism”* – CBAM).

Tutte condividono crisi e incertezze delle azioni unilaterali per il conseguimento del *level playing field*, la natura offensiva/deterrente, il bilanciamento degli interessi, il rischio di esporsi a spirali ritorsive, l'opportunità di meccanismi di compensazione e la possibilità di aggravii burocratici a carico di amministrazioni e imprese alimentando, peraltro, la *trade compliance* a carico di queste ultime.

Incrociando iniziative di più ampio respiro geoeconomico¹⁷, e cercando di mantenersi nel perimetro delle regole multilaterali, la Ue rivendica il rispetto degli impegni assunti in sede di accordi commerciali, la reciprocità di trattamento, la capacità di perseguire finanziamenti distorsivi e di anticipare o reagire a pressioni politiche mascherate, il rispetto delle principali convenzioni internazionali ed un margine di intervento nel mercato delle emissioni.

Sebbene volte a spingere i partner a rispettare condizioni e requisiti “di mercato” e ad essere più proattivi in tema di sostenibilità sociale ed ambientale, le risposte unilaterali non appaiono neutre in quanto a ripercussioni negative sulle imprese e rispondono solo indirettamente all'esigenza di rendere più stabili ed affidabili le catene del valore partecipate dai “Friends”.

¹⁶ L'indirizzo approvato dal Consiglio europeo nell'ottobre 2020 volge, infatti, al duplice obiettivo di rafforzare la governance globale e di difendere i valori e gli interessi continentali ponendo l'accento sulle principali sfide: dalla coerenza con il *Green Deal* e la *Digital Strategy* Ue, all'indebolimento del multilateralismo, alle relazioni con gli USA e con la Cina, declinandosi lungo tre grandi assi, fra cui il supporto agli interessi geopolitici dell'Ue. Le implicazioni possono essere ragguardevoli: l'interscambio globale dell'Unione alimenta 35 milioni di posti di lavoro, di cui quasi 3 in Italia.

¹⁷ Quali il *EU-US Transatlantic Technological Council* – TTC, i negoziati di libero scambio e quelli relativi all'accordo sugli investimenti con la Cina.

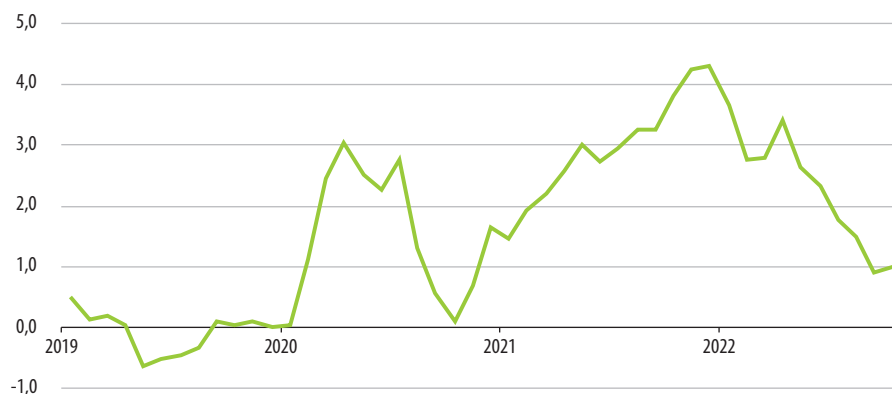
Permane comunque l'esigenza della Ue e dei *like-minded* di arginare politiche e pratiche in grado di mutare le condizioni strutturali dei mercati, ad esempio, attraverso acquisizioni predatorie di asset strategici o il controllo delle fonti di approvvigionamento energetico e di minerali critici.

L'alveo plurilaterale sembra rappresentare il campo d'azione elettivo del *friend-shoring*. Ma è praticabile? In tutti i settori? Sulla base di quali criteri e con quale orizzonte temporale?

Resilienza e *Friend-shoring*

La formula "*disruption is the new normal*"¹⁸ indica che la capacità di assorbire lo stress, recuperare funzioni critiche e prosperare in circostanze mutevoli è divenuta centrale per qualunque "sistema". Due crisi globali, entrambe innescate da fattori non economici, contigue e sovrapposte, impongono ad imprese, governi ed enti internazionali e multilaterali di affrancarsi da modalità reattive individuando un compromesso tra resilienza, sostenibilità, reattività e costi. Obiettivi, purtroppo, spesso contrapposti. Secondo il Fondo Monetario Internazionale, inoltre, il disfunzionamento delle catene di valore produce effetti più negativi sui mercati maggiormente integrati a livello mondiale, tra tutti, quelli europeo e statunitense.

Figura 1
Pressione sulle catene di fornitura globali
(*Global Supply Chain Pressure Index**)



*L'indice è una misura pluridimensionale della pressione globale sulle catene di approvvigionamento, considerando congiuntamente: il *Baltic dry index*, rappresentativo del costo di trasporto e noli marittimi delle materie prime secche, l'indice *Harpex*, che guarda ai tassi di spedizione dei container, il costo del trasporto aereo lungo una serie di rotte, unito anche agli indicatori qualitativi dei PMI (*Purchasing Managers' Indices*) per le principali economie globali. Si veda, Benigno, G., J di Giovanni, J Groen e A. I. Noble, "A new barometer of global supply chain pressures" Federal Reserve Bank of New York.

Emerge però anche il timore che tale pressione fornisca agli Stati l'occasione per assumere maggiormente il controllo delle economie nazionali e che, reindirizzando la partecipazione dalle imprese nelle catene di valore, si rischi di sterilizzare in parte gli investimenti delle imprese già effettuati per lenire l'impatto dei disfunzionamenti. E non appare scontato che, per ottimizzare questi ultimi, sia necessario l'intervento statale¹⁹.

Coordinando le attività di investimento e di produzione, i "*friends*" rafforzerebbero le loro catene di approvvigionamento in virtù del presupposto, non del tutto incontrovertibile, secondo cui fra di essi l'impiego di risorse economiche per finalità geopolitiche è meno probabile. Il risvolto più immediato di questa "amicizia" è che i membri di una siffatta comunità d'intenti si allontanano, per quanto possibile, dai fornitori con sede in Paesi illiberali, o marcatamente autoritari, rimandando alle difficoltà di *listing* a cui si è accennato.

¹⁸ <https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2021/02/16/the-new-normal-is-disruption-itself/?sh=6febe55f7795>

¹⁹ Gene Grossman, Princeton University: <https://economics.princeton.edu/news/office-hours-with-gene-grossman/>

La proposta desta perplessità "di principio" secondo cui, sebbene di segno opposto rispetto ad un'economia dirigista che utilizza la leva commerciale per sostenere un modello di sviluppo (ed una visione degli equilibri globali) che riteniamo sbagliati, la trazione politica nell'allocazione delle risorse e dei fattori produttivi stenta a conciliarsi con un libero mercato, dove le imprese scelgono fornitori e clienti secondo strategie delle quali non sono necessariamente tenute a rendere conto al regolatore pubblico. Si avverte, inoltre, il rischio di depotenziare il ruolo di commercio e investimenti come vettori di sviluppo, contaminazione positiva, stabilizzazione e democratizzazione.

Altre attengono alla sua fattibilità nel lungo termine richiamando la variabilità del "club" e i costi del *decoupling* da economie "rivali" con le quali, tuttavia, il livello di compenetrazione è elevato. Guardando agli scambi con la Cina - in calo nel 2021 per le chiusure da Covid, i ritardi nelle filiere internazionali e le tensioni geoeconomiche associate alla guerra russo-ucraina un'analisi dei flussi USA-Cina 2009-2021 di beni Hi-Tech riconducibili alle voci tariffarie del capitolo 85 del Sistema Armonizzato che include prodotti come conduttori, semi-conduttori e prodotti connessi, rivela che il disaccoppiamento sta avendo luogo, ma la tendenza è lungi dall'essere marcata e che il raggiungimento dell'obiettivo appare possibile solo nel lungo periodo.²⁰

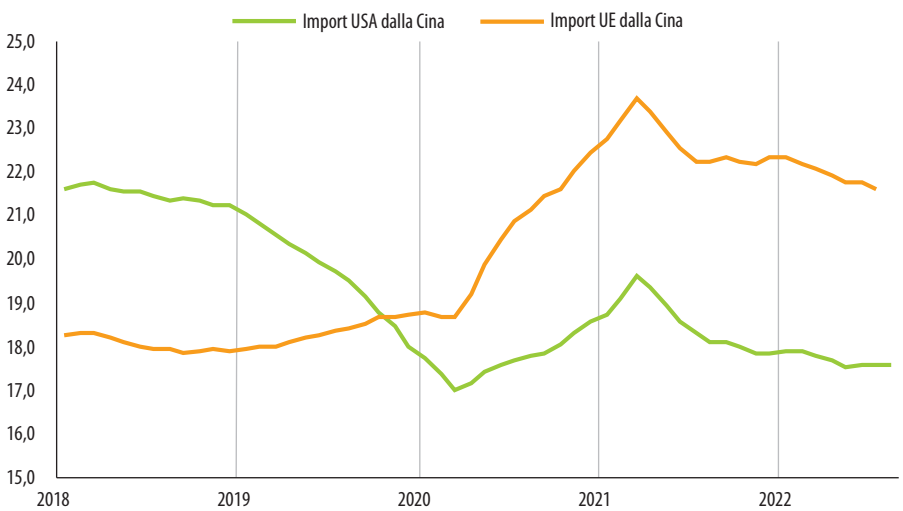


Figura 2
In calo gli acquisti USA dei beni cinesi
 (Import dalla Cina, media mobile a 12 mesi, in % del totale extra-area)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati EUROSTAT Ee US-Census.

A livello macroeconomico globale, l'interruzione volontaria dell'accesso a una quota delle risorse mondiali potrebbe ridurre la produttività. Inoltre, il *decoupling* può rivelarsi difficile da coordinare tra "friends". Ad esempio, dal 2018, anno di introduzione dei dazi su alcuni prodotti cinesi da parte dell'amministrazione Trump, le importazioni americane hanno iniziato a contrarsi, mentre nello stesso periodo gli acquisti europei dalla Cina si sono più che raddoppiati.

In definitiva, economia e produzione sono interconnesse: materie prime, beni intermedi, componenti, conoscenze, tecnologie e processi attraversano i continenti subendo, o contribuendo a, fasi di lavorazione che variano da settore a settore, quando non da prodotto a prodotto, determinando la sopravvivenza di migliaia di imprese.

²⁰ Dati disponibili in:
<https://www.trademap.org/Bilateral.aspx?nvpm=1%7c842%7c%7c156%7c%7c85%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1>
https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c842%7c%7c%7c85%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

Più pragmaticamente, si eccipisce che orientando politicamente le catene del valore non è scontato che i fabbisogni delle imprese vengano soddisfatti secondo le disponibilità, le quantità, le modalità di fornitura, i termini di resa, i prezzi o le caratteristiche merceologiche congeniali ai loro processi produttivi. Inoltre, se non viene rimpiazzato con tempismo, l'affrancamento da un fornitore può provocare effetti negativi, magari solo temporanei, ad un *friend*, o ad un Paese in via di sviluppo, o ad uno non annoverato fra i "rivali", dando luogo a rappresaglie e *micro-trade wars*.

Tuttavia, il riorientamento delle GVCs, o di quelle ritenute strategiche, può premiare alcuni partner *borderline*, soprattutto fra gli emergenti, favorendo il loro avvicinamento ai valori democratici e la loro transizione verso modelli "di mercato" più pienamente realizzati, e forse anche più sostenibili.

Nell'intervenire all'Atlantic Council lo scorso aprile²¹, al primo posto fra le sei proposte per "*trasformare alcuni dei nostri problemi in opportunità*"²² J. Yellen poneva la necessità di modernizzare l'approccio multilaterale realizzando un commercio "*libero ma sicuro*" impedendo l'utilizzo di leve quali la fornitura di materie prime, tecnologie o prodotti chiave per esercitare pressioni politiche. La soluzione indicata era rivolta alla creazione di una rete di accordi commerciali plurilaterali per soddisfare il fabbisogno dei fattori produttivi dell'economia moderna, in particolare i servizi digitali.²³

J. Yellen sosteneva inoltre la necessità di modernizzare le Istituzioni di Bretton Woods, per affrontare sfide per le quali non sono state concepite, richiamando

la necessità di coinvolgere la Cina, che ha tratto grandi benefici dal sistema multilaterale, portando, subito dopo, un affondo sulle pratiche commerciali delle sue SOEs e sulle violazioni dei diritti umani.

Le conclusioni riguardanti il *friend-shoring* indicavano come esso permetterebbe di alleviare le preoccupazioni geopolitiche e che, anche in assenza di una "tabella di marcia", non sarebbe un gruppo chiuso ma "*un raggruppamento plurilaterale aperto che incoraggi altri paesi ad aderire.*"

Le ragioni e gli obiettivi del *friend-shoring* appaiono chiari e condivisibili, soprattutto alla luce del conflitto Russo-Ucraino e degli orientamenti della Cina.²⁴ Tuttavia, permangono difficoltà a circoscrivere l'ampiezza dei "friends" e si intravedono effetti collaterali indesiderati e costi reali.

²¹ <https://www.atlanticcouncil.org/news/transcripts/transcript-us-treasury-secretary-janet-yellen-on-the-next-steps-for-russia-sanctions-and-friend-shoring-supply-chains/>

²² Gli altri: attuare l'accordo sulla minimum tax; potenziare la liquidità del FMI per fronteggiare crisi globali rivedendo la sua governance per riflettere gli equilibri dell'economia globale; mobilitare in modo più efficiente le risorse delle banche multilaterali e regionali di sviluppo e delle Istituzioni Finanziarie; accelerare la transizione energetica globale (riconoscendo che strumenti come il carbon pricing, le regolamentazioni interne e i sussidi per ridurre emissioni avranno conseguenze determinanti sui costi di produzione e sulla competitività internazionale dando luogo a possibili, ulteriori, tensioni commerciali). Da ultimo: le capacità di preparazione e risposta alle sfide pandemiche.

²³ Verosimilmente da ricondurre ai lavori della *Joint Initiative on E-Commerce* della Wto: https://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/joint_statement_e.htm

²⁴ Per un'analisi puntuale delle difficoltà ad operare nel Paese e con il mercato cinese, si veda l'ultimo Position Paper della EU Chamber of Commerce in China: <https://www.europeanchamber.com.cn/en/publications-position-paper>.

È così facile affrancarsi dai fornitori internazionali?

La doppia transizione verde e digitale pone all'industria sfide inedite. Per conseguire gli obiettivi dell'Accordo di Parigi e rispettare le tappe per realizzare un'economia de-carbonizzata sono infatti necessarie materie prime al momento ottenibili soltanto attraverso scambi internazionali, quindi mediante catene globali che si avvalgono di numerosi fornitori internazionali, non necessariamente allineati ai benchmark delle democrazie liberali.

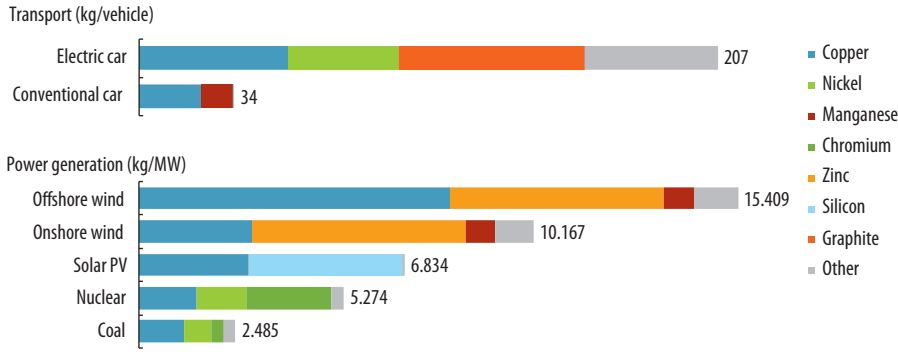


Figura 3
Le energie rinnovabili dipendono prevalentemente da minerali disponibili solo tramite scambi commerciali (Minerali critici per la transizione energetica, Kg/MW)

Fonte: OECD: presentazione al seminario Scenari Multicrisi, *Friend-shoring* e Economia di Mercato, Confindustria 29 novembre 2022

Ed anche la corsa alla primazia digitale che sta caratterizzando le attuali contrapposizioni internazionali sconta una concentrazione di minerali critici che rende dirimenti le dipendenze degli utilizzatori/trasformatori.

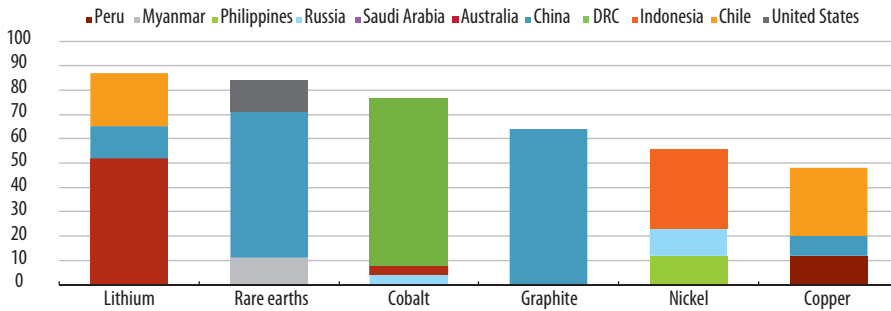


Figura 4
Origine dei minerali critici

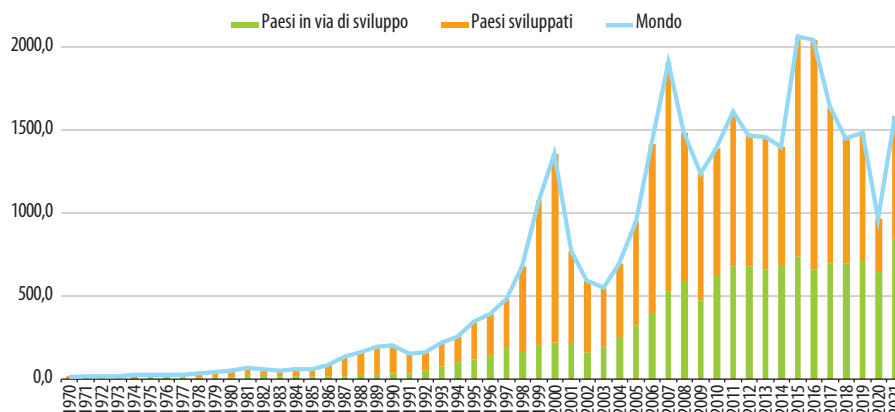
Fonte: OECD: presentazione al seminario Scenari Multicrisi, *Friend-shoring* e Economia di Mercato, Confindustria 29 novembre 2022

Cosa ci dicono le dinamiche degli Investimenti Diretti Esteri?

Nel 2021 i capitali investiti nel mondo sono aumentati di quasi il 65%, più che compensando il crollo (-35%) del 2020. Per il 2022 le prospettive sono meno rassicuranti a causa della guerra, dell'aumentata incertezza generale, di condizioni finanziarie più restrittive e dello spettro della recessione globale.

Due elementi significativi emergono dall'analisi del flusso di IDE nel lungo periodo: il rallentamento della globalizzazione è iniziato ben prima della pandemia. Il 2016 segna lo spartiacque tra un mondo più connesso nella produzione e negli scambi e uno meno connesso (Figura 5). In questo ultimo ventennio sono avvenuti cambiamenti anche nei ruoli di Paese investitore o recettore. Nel periodo di massima diffusione della divisione internazionale del lavoro (2000-2008) i Paesi sviluppati ricevevano più dei due terzi dei capitali esteri investiti mentre un terzo era destinato a quelli in via di sviluppo. Dopo la crisi del 2008, questa tendenza ha iniziato a invertirsi, tanto che in due anni, il 2014 e il 2020, il flusso di IDE ricevuto dai PVS ha superato quello destinato a quelli sviluppati.

Figura 5
Flussi di IDE in entrata
(Miliardi di dollari)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNCTAD

Le 20 economie che tra il 2016 e il 2021 hanno ricevuto mediamente più capitali esteri rappresentano quasi l'80% degli IDE mondiali e negli ultimi vent'anni la loro quota è aumentata di otto punti percentuali segnando una crescente concentrazione. Quattro Paesi asiatici (Cina, Hong Kong, Singapore e India), da soli, sono arrivati a ricevere un terzo dei capitali esteri investiti, e negli ultimi quattro anni tutti e quattro hanno accresciuto i flussi medi ricevuti, in controtendenza con quanto avvenuto mediamente nel mondo (-2,6% rispetto alla media 2010-2015, Figura 6). Fino al 2008 l'85% dei capitali esteri investiti originava dai Paesi sviluppati, ma a partire dalla crisi del 2008 è in corso una ricomposizione dei principali investitori. I PVS hanno iniziato a investire una quota sempre crescente dei loro capitali in altri paesi e, negli ultimi anni, il gap si è ridotto considerevolmente: tra il 2015 e il 2021 le economie in via di sviluppo hanno aumentato i loro investimenti esteri del 2,3% medio annuo, mentre quelli delle economie sviluppate sono rimasti pressoché costanti (-0,9%) ed, attualmente, proviene dalle economie sviluppate il 74% degli IDE in uscita (-9% rispetto al 2008).

I due recenti shock esogeni globali tenderanno a cambiare fortemente la direzione e la magnitudine degli IDE nel mondo. La pressione sulle catene globali di produzione esercitata da lockdown asincroni e dalle sanzioni alla Russia impone di ridurre la dipendenza produttiva dall'estero nei settori considerati strategici e potrebbe spingere verso una (ulteriore) regionalizzazione degli IDE, oltre che degli scambi di beni.

In termini di settori, i maggiori recettori sono quelli legati alle energie rinnovabili: il 2021 è il terzo anno consecutivo che mantengono questo primato. Altro settore di interesse è quello dei semiconduttori, che attirerà ulteriori investimenti nel prossimo biennio sotto la spinta del *Chips for America Act*, che prevede uno stanziamento di 52 miliardi di dollari, e dello *European Chips Act*, con un ulteriore 15 miliardi di euro in aggiunta agli investimenti pubblici e privati già stanziati per recuperare parzialmente il controllo di una parte della catena di fornitura, quasi completamente dominata dall'area asiatica.

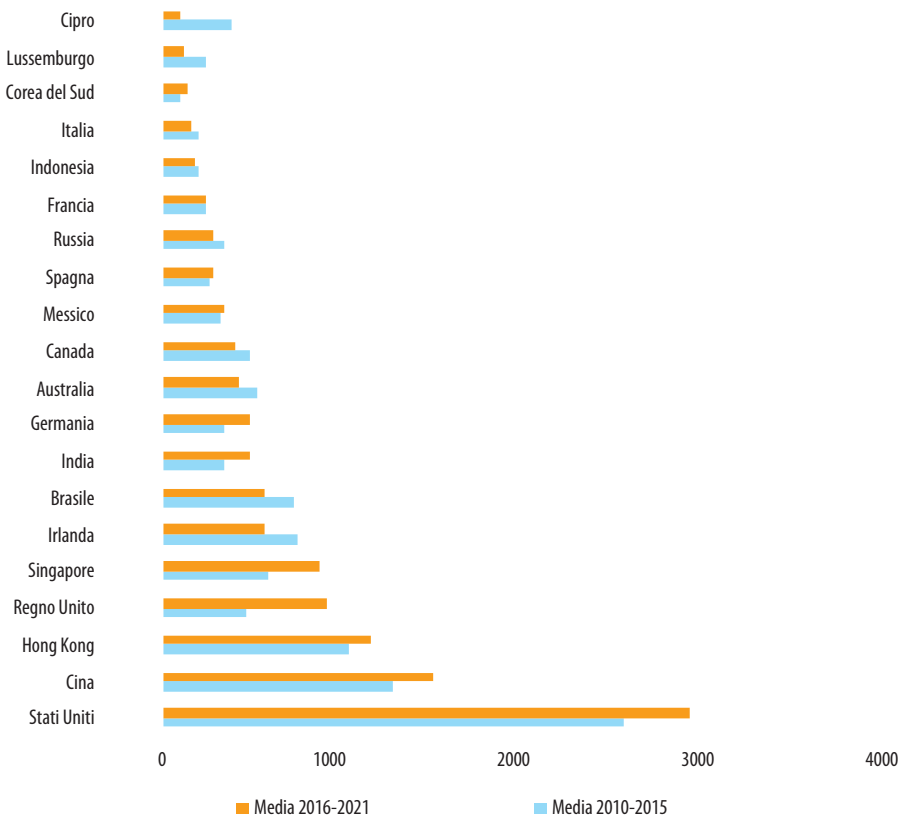


Figura 6
I principali recettori di capitali esteri
 (Flussi di IDE in entrata, miliardi di dollari)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNCTAD

Il 2016 segna uno spartiacque per la globalizzazione e già dal 2008 sono mutati ruoli e percentuali di investitori e recettori fra Paesi sviluppati e in via di Sviluppo, ma queste tendenze generali non sembrano preludere al *friend-shoring*. Al più, la regionalizzazione degli IDE in corso nell'asse transatlantico interessa alcuni settori strategici e potrebbe acuirsi con gli effetti della multi-crisi.

Limitando l'analisi degli ultimi dati disponibili (fino al 2019), che fotografano un mondo economico pre-Covid, e utilizzando la metodologia UNCTAD per ristabilire i legami di investimento diretto tra gli stock di IDE presenti nelle diverse regioni del mondo e le loro origini geografiche, si rileva un peso maggiore della quota intra-regionale nelle economie sviluppate (Europa e Nord America) e nell'Asia orientale.

Dalla Tabella 1 si possono individuare due diversi cluster: uno ad elevato grado di regionalizzazione (quota degli stock IDE intra-regionali tra il 20 e il 40% del totale stock della regione) come Europa, Nord America e Asia orientale; un altro a cui appartengono le restanti aree in cui, invece, l'integrazione regionale è modesta (la stessa quota è inferiore al 20%). In generale si può osservare come le regioni meno sviluppate sono quelle più "globalizzate", ossia detengono una

quota maggiore di capitali investiti provenienti da paesi extra-regionali. Utilizzando la stessa metodologia, si rileva anche che nell'ultimo decennio (2009-2019) i capitali investiti *tra* i Paesi in via di sviluppo (Sud vs. Sud) si sono ulteriormente rafforzati, passando dal 44% degli stock in entrata al 49%.

Tabella 1
Quota di investimenti intraregionali, 2019
(In % del totale dello stock di IDE regionale)

	CONTROPARTE IMMEDIATA	CONTROLLANTE ULTIMO
Totale	47	30
Europa	67	39
Nord America	18	21
Africa	10	5
Asia	48	30
Asia orientale	50	31
Asia meridionale	1	2
Sud-est asiatico	12	5
Asia occidentale	19	14
America Latina e Caraibi	12	5
Oceania	6	7
Europa medio-orientale e CIS	5	15

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNCTAD

L'evidenza di una regionalizzazione degli IDE emerge anche considerando i soli *greenfield*. Secondo i dati forniti da fDi Markets, nella UE28, ossia UK compresa, il 48% del totale dei capitali ricevuti nel 2020 è di provenienza intra-area (nel 2019 era il 40%). Nel caso dei membri dell'USMCA (Canada, USA e Messico) questa quota nel 2020 ha raggiunto il 22% del totale, valore più elevato dal 2015 e nello stesso anno ha superato il 40% per i Paesi asiatici appartenenti al nuovo accordo commerciale RCEP. Infine, emerge anche un'accentuata tendenza a intensificare i flussi di nuovi investimenti verso *peer* in termini di sviluppo industriale. Nel 2020, infatti, il 60% dei progetti di investimento originati dai Paesi OCSE era destinato ai partner dell'Organizzazione; nel 2008 questa quota era pari al 41,6%.

Europa, Nord America e Asia Orientale stanno regionalizzando gli IDE ed il flusso si intensifica anche fra Paesi OCS; le regioni meno sviluppate si mantengono più "globalizzate" in termini di IDE extra-area, mentre aumentano i flussi di IDE fra PVS (Sud-Sud). Assumendo che l'aumento sia dettato da affinità a livello di sviluppo industriale, ma non si rinvergono elementi significativi riconducibili ad un approccio di tipo *friend-shoring*.

Alcune considerazioni non conclusive

L'economia si sta de-globalizzando?

La domanda presuppone l'individuazione del momento di avvio della globalizzazione e di quello, o quelli, che ne hanno causato il successivo rallentamento, o addirittura l'inversione di tendenza. Retrodatare un fenomeno che, in ultima analisi, è insito nei comportamenti adattivo-evolutivi degli individui e delle società può incontrare limiti e destare obiezioni. Tuttavia, alcune sue caratterizzazioni sono comunemente accettate ed appare assodato che la sua storia ha accompagnato lo sviluppo dell'uomo e dell'economia, quindi delle relazioni stabilitesi fra gruppi, tribù, insediamenti urbani, nazioni, imperi, Stati moderni e così via attraverso le grandi rivoluzioni agricola, industriale e post-industriale.

Come sottolineato più volte, la leva commerciale è da sempre, al contempo, motore e freno di queste relazioni e concorre a determinarne la stabilità esprimendosi attraverso la politica estera, che può essere caratterizzata, in maniera prevalente, da fattori economici, di sicurezza, energetici, strategici, militari, o squisitamente commerciali. Oppure, come stiamo osservando, da un intricato mix di interessi che tocca tutti questi fattori, fino a contrapporre modelli di sviluppo divenuti apparentemente inconciliabili.

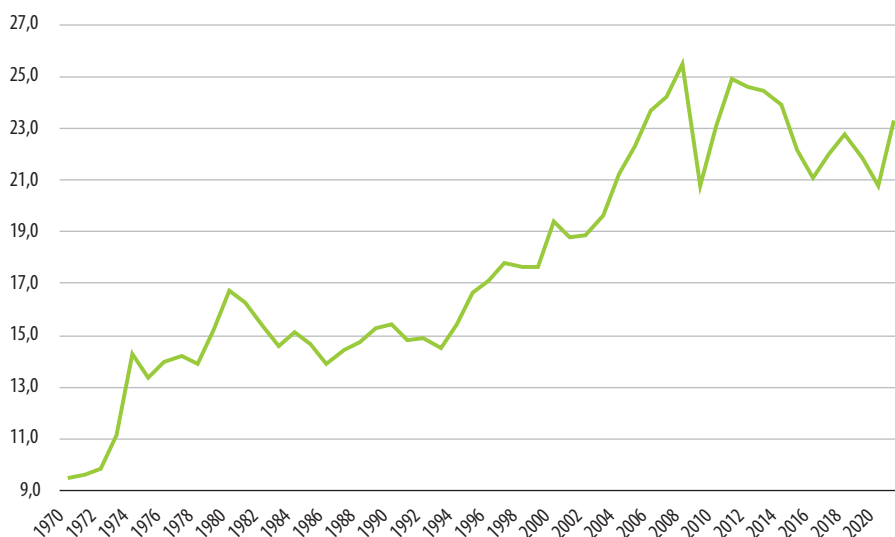


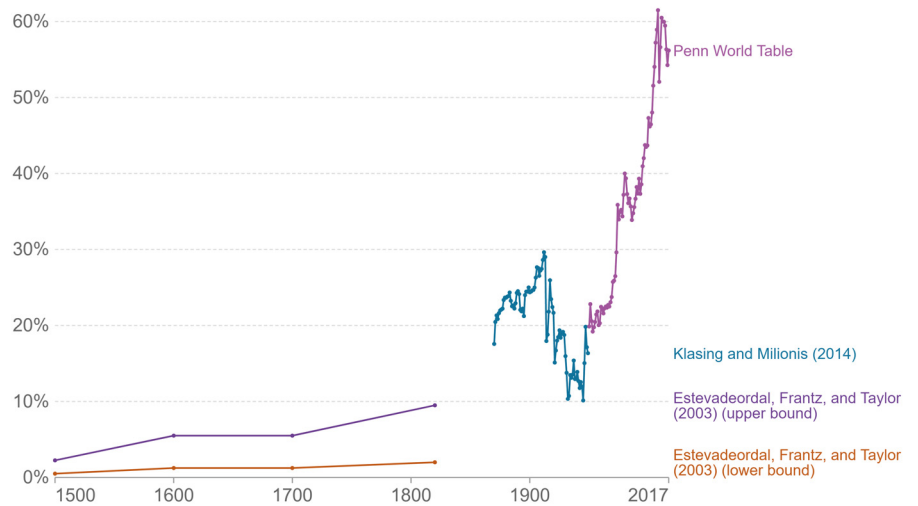
Figura 7
La globalizzazione resta su livelli elevati
 (Media export e import mondiali in % del PIL)

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UNCTAD

Tuttavia, la risposta alla domanda che intitola il paragrafo appare negativa: la dinamica del commercio mondiale rallenta (dal doppio a pari al PIL), ma il commercio mondiale è poco sotto i picchi storici. Possiamo piuttosto riferirci ad una stabilizzazione degli scambi di beni globali, che hanno decelerato in corrispondenza con la crisi globale del 2008 e dal 2016, ma restano elevati ed in crescita. La Figura 7 indica l'andamento annuo del rapporto tra la media delle importazioni ed esportazioni e il PIL a livello globale.

Possiamo inoltre assumere senza particolari pretese di scientificità alcuni dei tratti distintivi descritti nella Figura 8, ossia che dalla scoperta dell'America, le interruzioni più marcate sono legate all'estensione globale dei conflitti armati, alla crisi della decade scorsa e, come illustrato più sopra, al rallentamento degli IDE iniziato intorno al 2016.

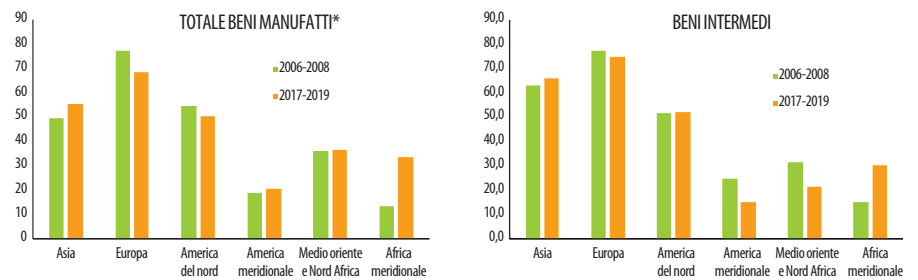
Figura 8
La globalizzazione negli ultimi cinque secoli
 (Rapporto tra la somma delle importazioni e delle esportazioni e il PIL mondiale)



Andrebbero tenute presente tre circostanze particolarmente significative che hanno caratterizzato l'ultima fase (dal secondo dopoguerra): la propulsione avvenuta durante "l'epoca d'oro" del multilateralismo commerciale, l'accelerazione tecnologica e l'innalzamento delle frizioni geopolitiche. Secondo la prospettiva qui adottata, gli ultimi due fattori hanno contribuito in larga parte a depotenziare le capacità dell'ordinamento multilaterale di rimanere al passo con i mutamenti storici favorendo un ritorno più o meno velato all'unilateralismo e, forse, ad una polarizzazione della quale, al momento, non possiamo stigmatizzare altro che l'estrema incertezza.

Infine, come anticipato, ciò a cui stiamo assistendo è una maggiore regionalizzazione degli scambi in alcune regioni e in alcuni settori, con fenomeni di stabilizzazione, e in alcuni casi accorciamento, delle catene globali del valore.

Figura 9
Elevata la regionalizzazione degli scambi e delle filiere di fornitura, specie in Europa
 (Quota delle esportazioni intra-area, in % del totale esportato)



Aree ordinate in base al valore dell'export nel 2017-2019. *Esclusi prodotti petroliferi.
 Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UN-Comtrade.

Questo sintetico excursus ci riporta alla domanda iniziale: se il *friend-shoring* è "parte della storia", è praticabile? E, soprattutto, è vantaggioso?

Chi sono i "friends"?

Come sottolineato, non esiste una mappa affidabile. Sulla scorta delle dichiarazioni di J. Yellen, e procedendo ancora su basi indiziarie, lo scorso 19-20 luglio, si è tenuto il *Supply Chain Ministerial Forum* organizzato dagli Stati Uniti, dove, oltre che di trasparenza delle informazioni commerciali, diversificazione delle fonti, sicurezza e sostenibilità delle catene di approvvigionamento, si è discusso anche di *friend-shoring*. Se la partecipazione a questo forum rappresentasse un'indicazione circa un possibile formato iniziale, i 17 Paesi partecipanti²⁵ inducono a una triplice considerazione: non erano presenti tutti i Paesi del G20, ed è lampante la ragione dell'assenza di Russia e Cina; il dibattito si estende oltre le economie avanzate e considera il continente Africano; si ripropone la frastagliata rappresentanza esterna della Ue rappresentata in quanto tale insieme a cinque fra i suoi membri più rappresentativi.

Ma queste induzioni non aiutano a chiarire su quali basi si articolerebbe la geometria dei "friends", né viene in aiuto la distinzione "MES / "non-MES" che, per la limitatezza del suo ambito di applicazione, i necessari elementi probatori e il carattere compensativo a favore dei produttori domestici, non appare mutabile da parte di una coalizione di Paesi ad assetto variabile intenzionata ad orientare i flussi di investimento verso partner democratici e liberali che garantiscano la stabilità e la sicurezza delle catene di fornitura.

Spingendosi oltre, nel caso (assolutamente teorico, del quale – va specificato – non si rinviene alcuna proposta o riflessione) si pensasse ad una configurazione istituzionale, quella dell'OCSE sembrerebbe quella più congeniale: l'Organizzazione gode di indiscussa autorevolezza, annovera Paesi sviluppati che condividono un sistema di governo di tipo democratico ed un'economia di mercato, consente il confronto delle loro esperienze politiche e propone soluzioni per assicurarne il coordinamento, ma compie anche analisi approfondite di sistemi nazionali non membri, identifica le pratiche commerciali lesive della concorrenza, produce analisi economiche su temi di assoluta attualità ed, in taluni settori, fornisce standard internazionali. Inoltre, l'OCSE mantiene aperta la membership attraverso approfondite istruttorie delle candidature ed assicura uno screening capillare dei membri mediante rapporti (policy review) che concorrono alla determinazione del loro rating internazionale.

Tuttavia, 38 Paesi costituiscono una platea assai ampia e diversificata ed affidargli il compito di stabilire delle linee guida per indirizzare i flussi di investimento globali appare ridondante e controproducente: di fatto, molte sue analisi assolvono già a questo compito in maniera "neutrale", rendendo edotti governi e stakeholders delle condizioni dei mercati e dei costi-opportunità ad esse connessi. Infine, problema non trascurabile, collaborando stabilmente con il G20, investire l'OCSE di una funzione così divisiva comprometterebbe le sue capacità di dialogo.

Più recentemente, la nozione di "de-risking" coniata dalla Presidente dell'Unione europea Von den Leyen, adottata pubblicamente in occasione del Vertice G7 di Hiroshima e fatta propria anche dal Segretario di Stato americano A. Blinken nel corso della sua ultima visita a Pechino a fine giugno 2023, ha soppiantato quella di de-coupling, ritenuta effettivamente di assai ardua realizzazione ed eccessivamente urticante per la leadership cinese in una fase in cui il ruolo del Dragone è più che mai strategico per la risoluzione del conflitto russo-ucraino. Tale versione "light", più che a disaccoppiare le economie avanzate

²⁵ Australia, Brasile, Canada, Repubblica Democratica del Congo, Unione Europea, Francia, Germania, India, Indonesia, Italia, Giappone, Messico, Paesi Bassi, Corea del Sud, Singapore, Spagna e Regno Unito.

da quella cinese, volge a ridurre progressivamente le dipendenze critiche, mantenendo comunque ferme le istanze di reciprocità, liberalizzazione e tutela dei valori democratici e di mercato.

Il tema, dunque, rimane aperto: le catene del valore stanno cambiando, per lo più regionalizzandosi, ma in maniera non uniforme e non si intravedono spinte specificamente riconducibili al *friend-shoring*. L'emancipazione da fornitori suscettibili di essere ritenuti *rivals* – se avrà luogo – accadrà in maniera asincrona e nel più lungo periodo; nell'immediato, inoltre, essa sembra porre considerevoli problemi all'industria europea soprattutto per affrontare i passaggi epocali della sostenibilità e della digitalizzazione associata al rischio di una possibile ingerenza degli Stati nelle attività economiche e commerciali.

Il Paper è stato predisposto da Marco Felisati, Executive Adviser Politica Commerciale e Cooperazione Internazionale con il prezioso supporto di Cristina Pensa, International Trade Senior Professional