

RIVISTA DI

POLITICA ECONOMICA

IL NUOVO ATLANTE.

COME GLI SHOCK GLOBALI

STANNO CAMBIANDO L'ECONOMIA

INTRODUZIONE STEFANO MANZOCCHI, FRANCESCO SARACENO

Alfonso Arpaia
Filippo Bontadini
Nicola Borri
Floriana Cerniglia
Tommaso Ciarli
Lorenzo Codogno
Maurizio Franzini
Valentina Meliciani
Marcello Messori
Michele Raitano
Francesco Saraceno
Maria Savona
Alessandro Turrini
Ariel L. Wirkierman
Alessandro Zattoni

N. 2-2022

Rivista di
Politica Economica

Direttore: Stefano Manzocchi

Advisory Board

Cinzia Alcidi

Barbara Annicchiarico

Mario Baldassarri

Riccardo Barbieri

Leonardo Becchetti

Andrea Boitani

Massimo Bordignon

Marina Brogi

Elena Carletti

Alessandra Casarico

Stefano Caselli

Lorenzo Codogno

Luisa Corrado

Carlo Cottarelli

Sergio Fabbrini

Alessandro Fontana

Giampaolo Galli

Nicola Giammarioli

Gabriele Giudice

Luigi Guiso

Francesco Lippi

Francesca Mariotti

Marcello Messori

Salvatore Nisticò

Gianmarco Ottaviano

Ugo Panizza

Andrea Prencipe

Andrea Filippo Presbitero

Riccardo Puglisi

Pietro Reichlin

Francesco Saraceno

Fabiano Schivardi

Lucia Tajoli

Maria Rita Testa

Fabrizio Traù

Gilberto Turati

RIVISTA DI

POLITICA ECONOMICA

IL NUOVO ATLANTE.
COME GLI SHOCK GLOBALI
STANNO CAMBIANDO L'ECONOMIA

Introduzione pag. 5
Stefano Manzocchi, Francesco Saraceno

1. IL NUOVO CONTESTO MACRO-FINANZIARIO

Crescita e inflazione: una tempesta al rallentatore » 13
Lorenzo Codogno

**Il ritorno della politica di bilancio e il rilancio
degli investimenti pubblici** » 31
Floriana Cerniglia, Francesco Saraceno

**Politica monetaria, intermediazione finanziaria e *policy mix*:
il caso dell'Unione europea** » 49
Marcello Messori

2. DISEQUILIBRI E NUOVI EQUILIBRI NEGLI ASSETTI ECONOMICI E SOCIALI

**La disuguaglianza, i suoi meccanismi
e le sue conseguenze** » 73
Maurizio Franzini, Michele Raitano

**Disoccupazione e isteresi nei paesi UE:
lezioni da crisi molto differenti** » 85
Alfonso Arpaia, Alessandro Turrini

**Sistemi di *corporate governance*: caratteristiche strutturali
e prospettive future** » 109
Alessandro Zattoni

3. L'INNOVAZIONE NEI SISTEMI DELLA PRODUZIONE E DELLA FINANZA

I club europei dell'innovazione » 133
Ariel L. Wirkierman, Tommaso Ciarli, Maria Savona

***Nearshoring* e *Farshoring* in Europa nell'economia globale** ... » 165
Filippo Bontadini, Valentina Meliciani, Maria Savona, Ariel L. Wirkierman

***Fintech*: scenari e sfide per una possibile finanza del futuro** ... » 181
Nicola Borri

Nearshoring e Farsharing in Europa nell'economia globale

Filippo Bontadini, Valentina Meliciani, Maria Savona, Ariel L. Wirkierman*

- *Questo lavoro applica (e affina) la consolidata metodologia input-output al dataset OCSE Inter-Country Input-Output (ICIO) per studiare l'evoluzione delle catene globali del valore (GVC) nel periodo 1995-2018 in tre aree geografiche: l'Europa, l'Asia-Pacifico e le Americhe.*
- *I risultati mostrano tre distinti modelli di integrazione nelle GVC. In particolare, il modello europeo appare caratterizzato da una crescente regionalizzazione del suo approvvigionamento di valore aggiunto estero (nearshoring) e da una globalizzazione dei contributi interni di valore aggiunto (farsharing). A differenza dell'Asia, dove il nearshoring è accompagnato da un crescente assorbimento interno di valore aggiunto, l'Europa è diventata sempre più dipendente dalla domanda extraregionale. Ciò richiede un'analisi più approfondita dei guadagni e delle perdite per l'Europa di un processo di ulteriore frammentazione delle catene del valore in blocchi regionali.*
- *Inoltre, dal punto di vista dell'occupazione, i risultati mostrano che le GVC europee generano principalmente occupazione al di fuori dell'Europa, ma suggerisce anche che si tratta di lavori a basso valore aggiunto. Nel complesso, questi risultati evidenziano che il valore aggiunto e l'occupazione non sono sempre distribuiti allo stesso modo lungo le catene globali del valore e che entrambi gli aspetti dovrebbero essere centrali nelle discussioni sul futuro delle GVC.*

JEL Classification: F10, F15, C67.

Keywords: catene globali del valore, *nearshoring*, valore aggiunto, occupazione.

* fbontadini@luiss.it, Università Luiss Guido Carli e Science Policy Research Unit (SPRU), University of Sussex; vmeliciani@luiss.it, Università Luiss Guido Carli; msavona@luiss.it, Università Luiss Guido Carli e Science Policy Research Unit (SPRU), University of Sussex; A.Wirkierman@gold.ac.uk, IMS, Goldsmiths, University of London e Science Policy Research Unit (SPRU), University of Sussex. Questo studio è stato realizzato con il supporto dell'Unità di Programmazione delle Politiche del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale ai sensi dell'art 23-bis del DPR 18/1967. Le opinioni contenute in questo documento informativo sono esclusivamente quelle degli autori e non riflettono necessariamente le opinioni del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale.

1. Introduzione

L'economia mondiale è davvero entrata in una fase di deglobalizzazione o di decelerazione della globalizzazione dopo la grande recessione del 2008-2009? O meglio, stiamo vivendo una fase di riorganizzazione delle catene del valore con un passaggio da configurazioni globali a configurazioni più regionali? Il termine sempre più popolare "nearshoring" è indicativo di una tendenza significativa che interessa in modo analogo l'Europa, l'Asia-Pacifico e le Americhe sia dal lato dell'approvvigionamento che della destinazione delle catene del valore, o ci sono tendenze diverse a livello regionale?

Studi recenti che affrontano alcune di queste domande non trovano prove definitive di deglobalizzazione, ma piuttosto un rallentamento del ritmo della globalizzazione rispetto all'era dell'"iper-globalizzazione" (1986-2008) (Piatanesi e Arauzo-Carod 2019; Antràs 2020)¹. Nonostante l'ampia letteratura sulle tendenze della globalizzazione e il rinnovato interesse per l'argomento in seguito alla pandemia da Covid-19 (Baldwin e Evenett 2020)² e alla guerra in Ucraina, mancano ancora prove empiriche sulla riconfigurazione delle catene del valore globali (GVC) che studino sia l'approvvigionamento (produzione) che la destinazione (consumo) del valore aggiunto all'interno e tra le aree regionali.

Prendere in considerazione sia il lato di origine che quello di destinazione delle GVC è essenziale per vagliare possibili strategie e strade da seguire in Europa in linea con il concetto di autonomia strategica aperta.

Questo lavoro applica (e affina) la consolidata metodologia input-output (Foster-McGregor e Stehrer 2013; Timmer *et al.* 2014; Los *et al.* 2015)³ al dataset Inter-Country Input-Output (ICIO) 2021 recentemente pubblicato dall'OCSE, per fare luce su questi temi.

Troviamo risultati molto chiari sull'Europa, che suggeriscono due tendenze opposte sul lato di origine e di destinazione delle GVC: l'Europa sta acquistando sempre più valore aggiunto all'interno della propria regione (che chiamiamo "nearshoring"), ma esporta valore aggiunto a livello globale (un fenomeno finora poco studiato che chiamiamo "farsharing").

¹ Piatanesi B., Arauzo-Carod J.M., "Backshoring and Nearshoring: An Overview", *Growth and Change*, 2019, 50 (3), pp. 806-823; Antràs P., "De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-Covid-19 Age", *National Bureau of Economic Research Working Paper* n. 28115, 2020.

² Baldwin R.E., Evenett S.J., *Covid-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*, London, CEPR Press, 2020.

³ Foster-McGregor N., Stehrer R., "Value Added Content of Trade: A Comprehensive Approach", *Economics Letters*, 2013, 120 (2), pp. 354-357; Timmer M.P., Erumban A.A., Los B., Stehrer R., De Vries G.J., "Slicing Up Global Value Chains", *Journal of Economic Perspectives*, 2014, 28 (2), pp. 99-118; Los B., Timmer M.P., de Vries G.J., "How Global Are Global Value Chains? A New Approach to Measure International Fragmentation", *Journal of Regional Science*, 2015, 55 (1), pp. 66-92.

Queste due tendenze sollevano nuovi interrogativi sulla partecipazione dell'Europa alle GVC. Da un lato, è necessario comprendere in che misura l'integrazione in GVC è trainata dall'innovazione e dalla competitività internazionale e, dall'altro, c'è il ruolo svolto dalla contrazione della domanda interna, in parte determinata dalle politiche di consolidamento fiscale in Europa nell'ultimo decennio.

Alla luce di ciò, i nostri risultati suggeriscono che le politiche volte all'autonomia strategica in Europa dovrebbero tenere conto della crescente dipendenza dell'area dalla domanda estera, soprattutto in relazione agli effetti di lungo periodo delle politiche di consolidamento fiscale sulla domanda finale interna.

2. Misurare il contenuto del valore aggiunto regionale e globale del commercio

Il punto di partenza per elaborare indicatori di *nearshoring* e *farshoring* è il valore aggiunto (GVA) mondiale. Ogni unità monetaria della produzione lorda rappresenta un importo di valore aggiunto. La produzione lorda è frutto della domanda di prodotti finali che, attraverso i requisiti di input diretti e indiretti tra paesi e settori, si traduce in produzione lorda totale. Decomponendo, quindi, i passaggi che collegano domanda finale e produzione lorda, è possibile distribuire e collegare il contenuto di valore aggiunto della produzione a ciascuna fonte generatrice della domanda finale.

Applicando l'algebra matriciale alle tavole input-output internazionali (ICIO) dell'OCSE (per i dettagli, si fa riferimento a Bontadini *et al.* 2022)⁴ è possibile distinguere la fonte geografica e la destinazione del valore aggiunto fornito da ciascun paese-industria a ciascuna catena del valore globale-paese (GVC)⁵. In termini tecnici, un paese-GVC rappresenta un "sottosistema internazionale" (Sraffa 1960, p. 89)⁶ o un settore verticalmente integrato (Pasinetti 1973)⁷, nel senso che è un'unità di analisi comprendente tutti i requisiti degli input diretti e indiretti (e i relativi flussi di valore ag-

⁴ Bontadini F., Meliciani V., Savona M., Wirkierman A.L., "Nearshoring and Farshoring in Europe within the Global Economy", *Luiss SEP Policy Brief* n. 14, 2022.

⁵ È importante sottolineare la differenza tra paese-industria e paese-GVC. Il primo si riferisce a una determinata industria in un determinato paese - come nelle statistiche standard - che produce sia beni finali che intermedi. Il secondo, invece, si riferisce alla produzione di beni finali che giunge a compimento in un determinato paese-industria, ma include anche i contributi di valore aggiunto di tutti gli altri paesi e industrie del mondo. Ad esempio, la produzione dell'industria tessile in Italia comprende sia la stoffa che viene utilizzata per la produzione da altre industrie sia gli abiti che vengono venduti come prodotti finali. La GVC italiana, invece, comprende solo gli abiti venduti come prodotti finali, ma include il valore aggiunto di disegni, filati, tinture e cotone (e altri prodotti intermedi) provenienti dall'esterno dell'industria tessile italiana.

⁶ Sraffa P., *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge University Press, Cambridge, 1960.

⁷ Pasinetti L.L., "The Notion of Vertical Integration in Economic Analysis", *Metroeconomica*, 1973, 25 (1), pp. 1-29.

giunto) per completare la produzione finale di un'industria nell'economia mondiale.

A titolo esemplificativo, consideriamo la produzione tessile italiana che include prodotti finali (come le magliette) e prodotti intermedi (come i tessuti). La GVC tessile italiana include i flussi di valore aggiunto che contribuiscono alla produzione delle magliette (il prodotto finito), sia che vengano dal settore tessile italiano che da altri settori in altri paesi. Questo quindi includerà anche, per esempio, il settore chimico per la produzione di tinte per tessuto e quello dei servizi per il design della maglietta stessa. La produzione di tessuti (prodotto intermedio) italiani che non contribuisce alla produzione di magliette in Italia, invece, verrà attribuita alle GVC tessili di altri paesi che producono magliette completate non in Italia.

Nella nostra analisi, formuliamo indicatori che catturano due aspetti della redistribuzione del reddito globale attraverso le GVC.

In primo luogo, adottiamo una prospettiva di approvvigionamento degli input: esaminiamo da dove le catene del valore in ciascuna regione traggono contributi di valore aggiunto e se questi provengono dall'interno (cioè la *Regional Foreign Value added Share*, RFVAS) o dall'esterno (cioè *Global Foreign Value Added Share*, GFVAS) della stessa regione.

In secondo luogo, adottiamo una prospettiva di *destinazione dell'output*: osserviamo la destinazione finale del valore aggiunto nazionale e se contribuisce alle catene del valore articolate all'interno (ad esempio, quota di sottosistema estero regionale, RFSUBS) o al di fuori (ad esempio, quota di sottosistema estero globale, GF-SUBS) della stessa regione in cui si trova il paese.

Definiamo quindi i rapporti regionali/globali:

$$NFVA = \frac{RFVAS}{GFVAS} \quad e \quad NFSUB = \frac{RFSUBS}{GFSUBS} \quad (1)$$

catturando rispettivamente il grado di regionalizzazione delle catene del valore o delle industrie. Quindi, se NFVA è in aumento (diminuzione), il paese (o regione) sta facendo *nearshoring* (*farshoring*), mentre se NFSUB è in aumento (decescente), il paese (o regione) sta facendo *nearsharing* (*farsharing*).

Per cogliere la dimensione occupazionale della frammentazione della produzione internazionale, oltre a calcolare la redistribuzione del reddito globale attraverso le GVC, formuliamo anche tutti gli indicatori precedenti in termini di contenuto occupazionale della produzione finale.

Quindi, da un lato, dal punto di vista dell'*approvvigionamento di input*, avremo la quota di occupazione estera regionale (*Regional Foreign Employment Share*, RFEMS) e la quota di occupazione estera globale (*Global Foreign Employment Share*, GFEMS), che quantificano la proporzione dell'occupazione totale di una GVC che proviene dall'interno o dall'esterno della regione di un paese. D'altra parte, dal punto di vista della *destinazione dell'output*, calcoliamo i contributi dell'occupazione nazionale alle GVC estere regionali (RFSEMS) e globali (GFSEMS). Anche in questo caso definiamo i rapporti regionali/globali:

$$NFEM = \frac{RFEMS}{GFEMS} \quad \text{e} \quad NFSEM = \frac{RFSEMS}{GFSEMS} \quad (2)$$

Pertanto, utilizziamo gli indicatori elaborati per quantificare l'entità del *far/nearshoring* e del *far/nearshoring* nell'economia globale sia dal punto di vista del reddito che dell'occupazione.

3. Risultati

I calcoli descritti precedentemente richiedono l'uso di tabelle input-output globali. Utilizziamo il dataset OCSE Inter-Country Input-Output (ICIO) - pubblicato a novembre 2021 - che fornisce dati per 45 settori (basati su ISIC Rev. 4) in 66 paesi, coprendo il periodo 1995-2018⁸. Consideriamo tre macroregioni: Unione europea (UE28), Asia-Pacifico (AP) e America del Nord e latina (NLA)⁹. Ci concentriamo sulle GVC articolate intorno alla produzione finale manifatturiera per calcolare le quote di valore aggiunto estero¹⁰ e sulle industrie manifatturiere per calcolare i contributi di valore aggiunto interno alle GVC estere¹¹.

Il riquadro superiore della Figura 1 riporta il rapporto tra RFVAS e GFVAS, mentre il riquadro inferiore rappresenta quello tra RFSUBS e GFSUBS. Questi corrispondono rispettivamente a NFVA e NFSUB nell'equazione (1). L'aumento di questi rapporti riflette il *nearshoring* dell'approvvigionamento di valore aggiunto estero e il suo omologo sul lato della destinazione, che definiamo "nearsharing", come opposto al concetto di *farshoring* discusso in precedenza.

⁸ I dati sono disponibili all'indirizzo <http://oe.cd/icio>.

⁹ L'UE28 considera 28 Paesi europei, compresi Croazia e Regno Unito; l'AP considera 18 Paesi: ASEAN Plus Six (ovvero Cina, Giappone, Corea del Sud, India, Australia e Nuova Zelanda), insieme a Hong Kong e Taipei cinese; NLA considera 9 Paesi: USMCA, insieme ad Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Costa Rica e Perù.

¹⁰ Ciò significa che consideriamo solo la produzione di beni manifatturieri finali. Ricordiamo, tuttavia, che una GVC manifatturiera richiede - direttamente e/o indirettamente - input da tutte le industrie di un'economia (settori primari e servizi inclusi).

¹¹ Un'industria manifatturiera contribuisce alle GVC estere per tutti i prodotti finali (settori primari e servizi inclusi).

Possiamo vedere modelli nettamente diversi per ciascuna regione, con tre risultati chiave che emergono.

3.1 NEARSHORING IN EUROPA E ASIA-PACIFICO

In primo luogo, l'Europa ha un livello di integrazione intraregionale molto più elevato sia dell'Asia-Pacifico che delle Americhe; questo è vero quando si osserva NFVA o NFSUB nella Figura 1.

L'andamento al rialzo per NFVA dal 2012 in Europa e Asia-Pacifico suggerisce che il *nearshoring* si sta verificando in entrambe le regioni. Per l'Europa, ciò avviene dopo un lungo periodo di declino nell'approvvigionamento di valore aggiunto regionale rispetto a quello extraeuropeo. Al contrario, l'Asia-Pacifico mostra un andamento piuttosto stabile fino al 2012.

Guardando al riquadro superiore della Figura 2, possiamo vedere che questo trend comune del *nearshoring* dal 2012, in Europa ed Asia, ha in realtà origini diverse. In Asia-Pacifico è il risultato di un forte calo dell'approvvigionamento globale rispetto a una quota regionale stagnante, che implica un aumento del contenuto di valore aggiunto interno ai paesi¹². Al contrario, il *nearshoring* in Europa è legato a un costante aumento della quota regionale di valore aggiunto insieme a una quota globale in calo (sebbene successivamente in ripresa). Infine, le Americhe mostrano un trend in lenta diminuzione per NFVA, con valore aggiunto estero regionale che rimane su livelli nettamente inferiori rispetto alle altre due regioni.

3.2 SUPERCICLO DEI PREZZI DELLE MATERIE PRIME E COLLEGAMENTI A MONTE A LIVELLO GLOBALE

Osservando il riquadro superiore della Figura 2, l'aumento sincronizzato (2002-2012), il declino (2012-2016) e il rimbalzo (2016-2018) della componente FVA globale (GVAS) nelle regioni - sebbene con intensità diversa - suggeriscono l'influenza di un *driver* comune, ovvero il superciclo dei prezzi delle materie prime (Reinhart *et al.* 2016)¹³.

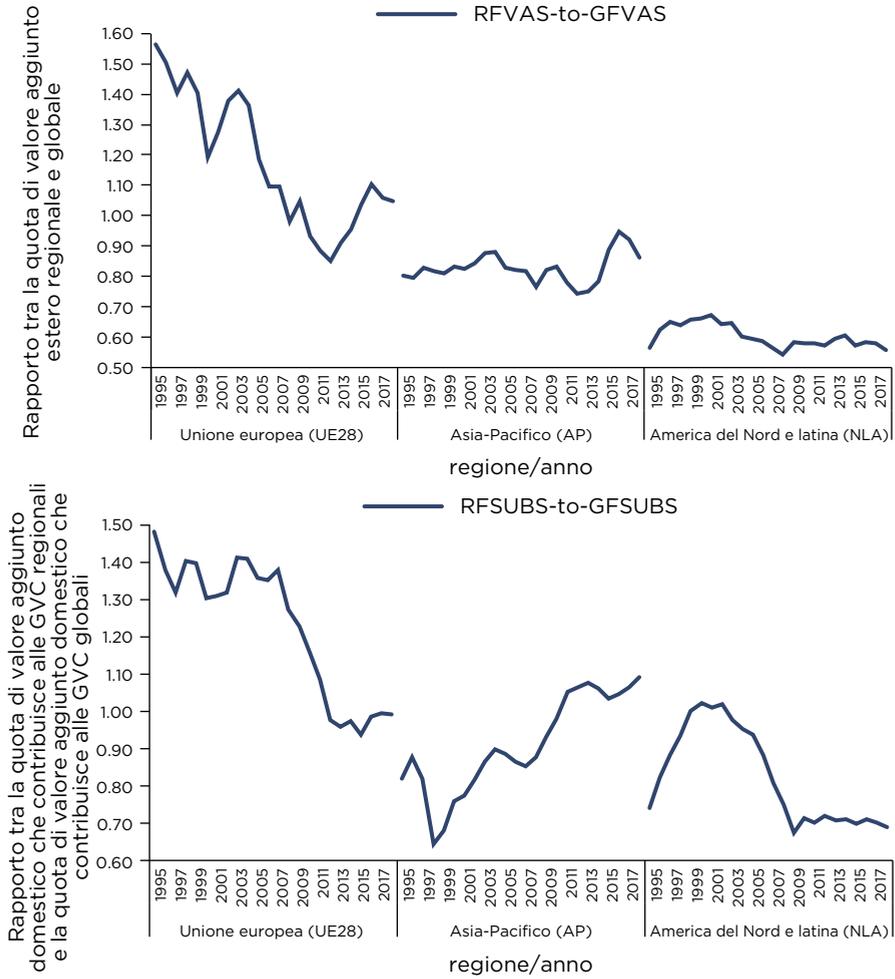
Per verificare la robustezza dei nostri risultati, ricalcoliamo le quote FVA regionali e globali ma escludiamo tutti i contributi di valore aggiunto delle industrie primarie dai nostri calcoli, riportando i risultati nella Figura 3¹⁴.

¹² Questo perché RFVAS e GFVAS sono quote di valore aggiunto e, insieme alla quota di valore nazionale, totalizzano il 100%.

¹³ Reinhart C.M., Reinhart V., Trebesch C., "Global Cycles: Capital Flows, Commodities, and Sovereign Defaults, 1815-2015", *American Economic Review*, 2016, 106 (5), pp. 574-580.

¹⁴ Il database input-output inter-paese utilizzato è disponibile solo a prezzi correnti, rendendo impossibile separare gli effetti di prezzo da quelli di volume. Pertanto, sfruttiamo il fatto che gli effetti dei prezzi dei beni primari provengono da un chiaro sottoinsieme di industrie per

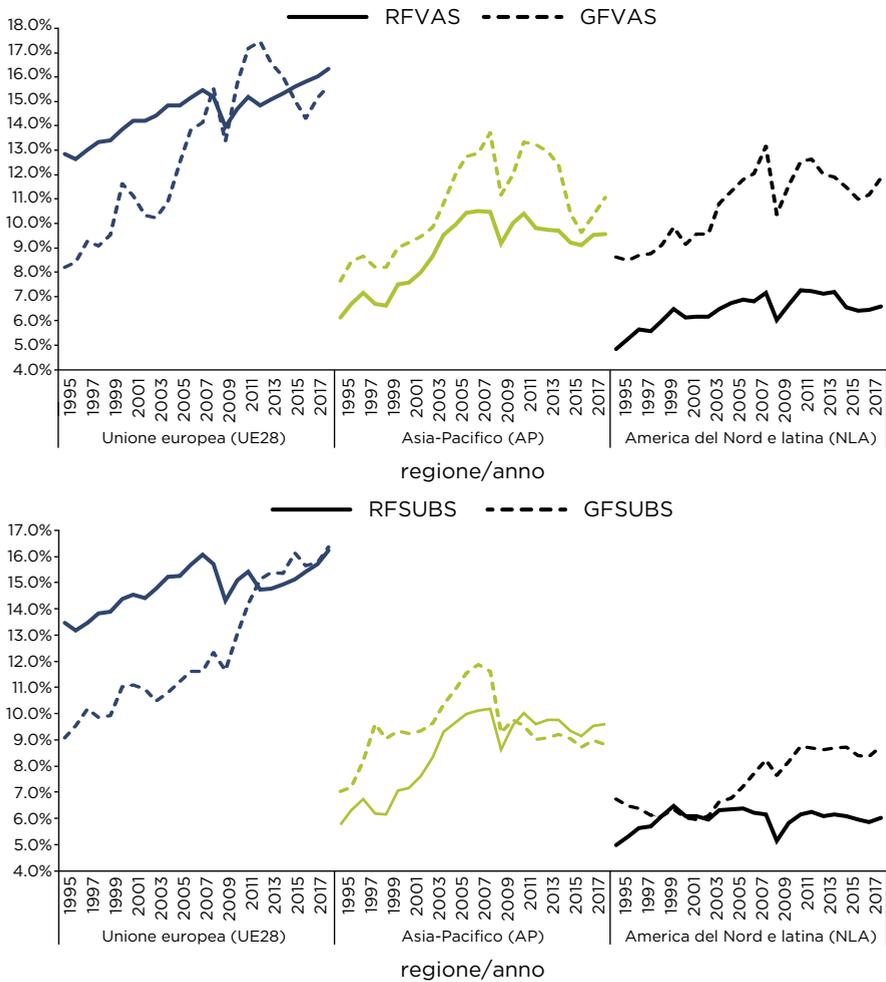
Figura 1 - Riquadro superiore: valore aggiunto estero regionale/globale (NFVA); Riquadro inferiore: contributo regionale/globale alle GVC estere (NFSUB)



Fonte: calcoli degli autori basati sul database OCSE-ICIO 2021.

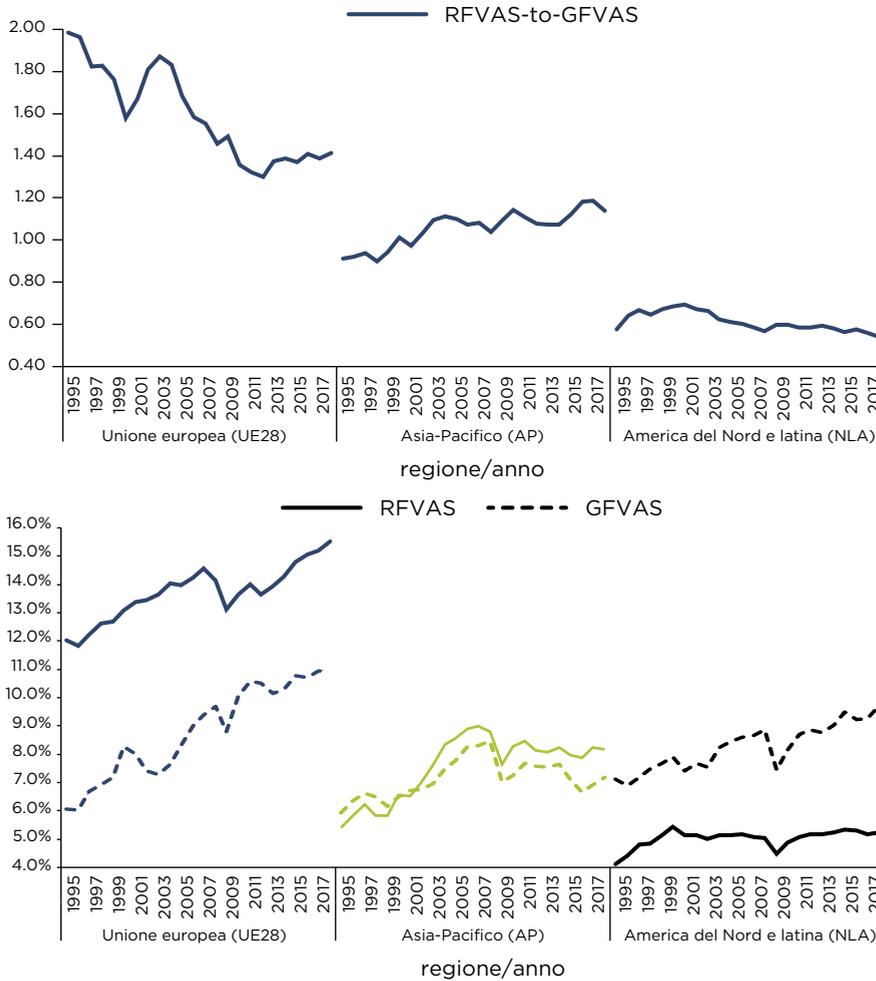
escluderli dai nostri calcoli. Si noti che, concentrandosi sull'industria di origine, piuttosto che sul prodotto finale attorno al quale si articola una GVC, gli indicatori RFSUBS e GFSUBS non sono influenzati da tali ricalcoli, dato che ci concentriamo già sulle industrie manifatturiere di origine che contribuiscono a tutte le GVC.

Figura 2 - Riquadro superiore: quota del valore aggiunto estero regionale (RFVAS) e globale (GFVAS) sull'output finale; Riquadro inferiore: quota del valore aggiunto nazionale che contribuisce alle catene del valore regionali (RFSUBS) e globali (GFSUBS)



Fonte: calcoli degli autori basati sul database OCSE-ICIO 2021.

Figura 3 – Riquadro superiore: valore aggiunto estero regionale/globale (NFVA); Riquadro inferiore: quota del valore aggiunto estero (FVA) regionale (RFVAS) e globale (GFVAS) sull'output finale



Nota: tutto il valore aggiunto corrispondente alle industrie primarie è stato escluso dai calcoli. Il riquadro superiore della figura riproduce il riquadro superiore della Figura 1, mentre il riquadro inferiore fa lo stesso con il riquadro superiore della Figura 2. Fonte: calcoli degli autori basati sul database OCSE-ICIO 2021.

In particolare, ora la quota di valore aggiunto estero regionale appare sempre al di sopra della componente FVA globale per Europa e Asia-Pacifico (riquadro inferiore della Figura 3). Ciò suggerisce

che la loro relativa dipendenza dall'approvvigionamento di input extraregionale fluttua con i prezzi delle materie prime e, cosa più importante, segnala una limitata capacità di sostituibilità degli input all'aumentare dei prezzi. Pertanto, i collegamenti di approvvigionamento di valore aggiunto sono notevolmente influenzati dai prezzi delle materie prime primarie¹⁵. Ciononostante, il pannello superiore della Figura 3 suggerisce che il trend di *nearshoring* in Europa dal 2012 persiste, senza alcun segno di rallentamento dopo il 2016, anche tenendo conto del superciclo dei prezzi delle materie prime.

3.3 FARSHARING IN EUROPA

Il nostro terzo risultato riguarda la destinazione (regionale/globale) del valore aggiunto interno - nei riquadri inferiori della Figura 1 - la NFSUB nelle Americhe per la prima volta aumenta drasticamente quando è entrato in vigore il NAFTA, ma inizia a diminuire costantemente quando la Cina entra a far parte dell'OMC (2001) e diventa un attore importante nell'economia globale, assorbendo quote crescenti del valore aggiunto prodotto in America. Al contrario, il *nearshoring* in Asia-Pacifico è accompagnato da un relativo aumento della destinazione regionale del valore aggiunto (*nearsharing*). Ciò è dovuto principalmente a una quota globale in calo insieme a una quota regionale stagnante (GFSUBS e RFSUBS rispettivamente nella Figura 2), che dimostra il fatto che questa regione è stata in grado di fare affidamento sulla domanda interna dei propri paesi per assorbire il suo stesso valore aggiunto.

L'Europa mostra ancora un modello diverso. Da un lato, le catene del valore non europee stanno assorbendo una quota crescente del valore aggiunto prodotto all'interno del continente (GFSUBS nel riquadro in basso a sinistra della Figura 2). D'altra parte, ci è voluto quasi un decennio perché la quota di valore aggiunto europeo assorbita dalle catene del valore europee (RFSUBS) riprendesse il livello precrisi (2007). La combinazione di questi due trend porta a ciò che definiamo *farsharing*.

3.4 NEARSHORING DELL'OCCUPAZIONE IN EUROPA

L'andamento del contenuto occupazionale della produzione finale in Europa riflette i trend del valore aggiunto, ma anche le differenze di produttività tra le aree geografiche. La Figura 4 (riquadro in alto a sinistra) mostra che, dal punto di vista dell'approvvigionamento di

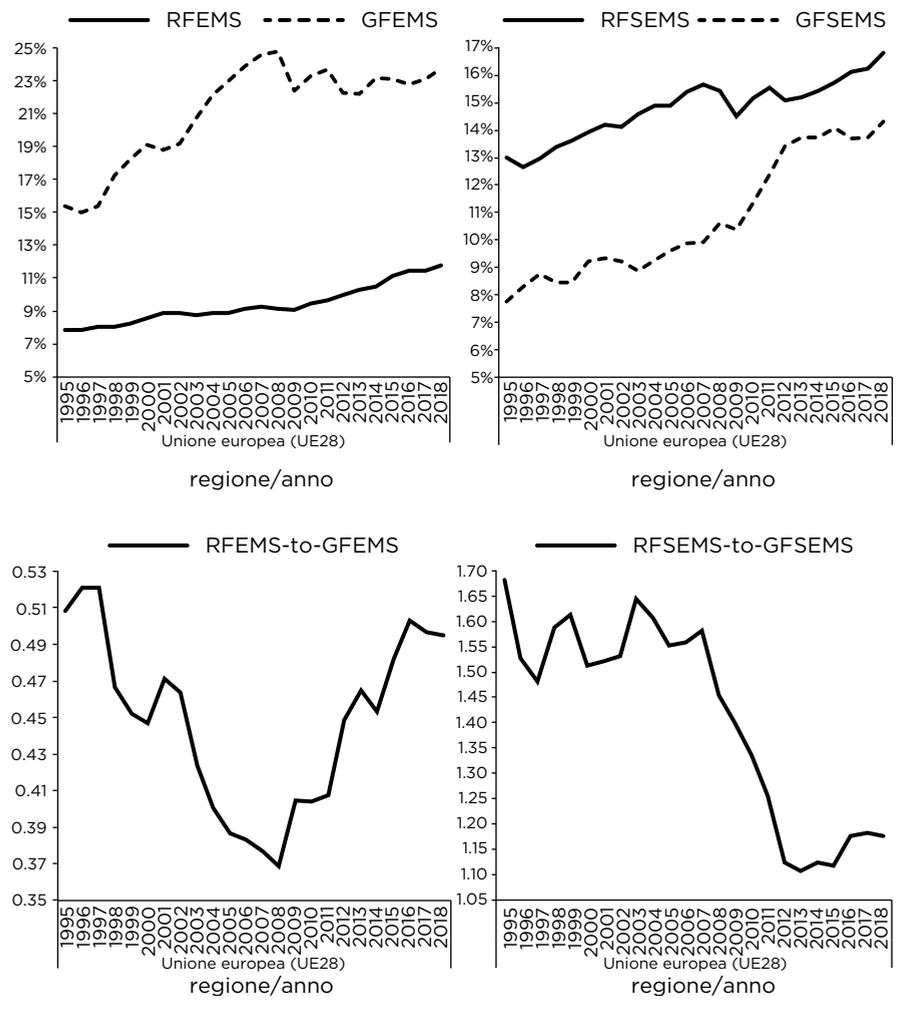
¹⁵ Anche se questo aspetto va ben oltre lo scopo del presente lavoro, i nostri risultati suggeriscono che potrebbe rivelarsi una sfida per l'Europa porre fine rapidamente alla sua dipendenza dal gas russo.

input, la quota di occupazione estera regionale è sempre al di sotto della quota di occupazione estera globale (GFEMS) nonostante sia vero il contrario per le quote di valore aggiunto estero (Figura 3, riquadro inferiore). Sebbene l'Europa si approvvigioni della maggior parte del valore aggiunto dall'interno della regione, il contributo occupazionale dall'interno della regione è inferiore al contributo globale all'occupazione. Ciò significa che le attività GVC svolte al di fuori dell'Europa hanno un'intensità di lavoro maggiore rispetto a quelle svolte in Europa.

Guardando all'andamento degli indici, riscontriamo evidenze di *nearshoring* anche nel caso dell'occupazione (Figura 4, riquadro in basso a sinistra). Il fenomeno è più pronunciato del *nearshoring* in termini di valore aggiunto e inizia nel 2008 con la crisi finanziaria. Ciò è probabilmente dovuto sia alla stagnazione della componente globale del contributo del valore aggiunto estero alle catene del valore europee, sia a un aumento della produttività del lavoro.

Dal punto di vista della *destinazione dell'output*, i contributi occupazionali alle GVC regionali estere (RFSEMS) sono sempre maggiori dei contributi a quelle globali (GFSEMS) (Figura 4 riquadro in alto a destra). Ciò si verifica anche dopo il 2011, quando le catene del valore non europee hanno iniziato ad assorbire più valore aggiunto globale che regionale (si veda riquadro inferiore, Figura 2). Complessivamente, anche nel caso dell'occupazione troviamo dal 2008 al 2012 un chiaro fenomeno di *farshoring* (Figura 4 riquadro in basso a destra), con le GVC straniere non europee che generano una quota crescente di occupazione nelle industrie europee.

Figura 4 - Riquadro superiore: quote di occupazione estera (FEM) regionale e globale e contributi dell'occupazione nazionale alle GVC estere (FSEM); Riquadro inferiore: rapporto tra quote di occupazione estera (FEM) regionali e globali e contributi dell'occupazione nazionale alle GVC estere (FSEM)



Nota: tutti i valori aggiunti e l'occupazione corrispondenti alle industrie primarie sono stati esclusi dai calcoli.
 Fonte: calcoli degli autori basati sul database OCSE-ICIO 2021.

3.5 DISCUSSIONE E IMPLICAZIONI DI POLICY

In conclusione, la nostra analisi identifica tre distinti modelli di integrazione nelle GVC. In primo luogo, emerge un modello europeo, caratterizzato da una crescente regionalizzazione del suo approvvigionamento di valore aggiunto estero (*nearshoring*) e da una globalizzazione dei contributi interni di valore aggiunto (*farshoring*). In secondo luogo, e contrariamente all'Europa, l'area Asia-Pacifico sperimenta una relativa regionalizzazione dell'approvvigionamento di input e un consolidamento della domanda finale interna dei propri paesi per quanto riguarda l'assorbimento di valore aggiunto dopo la crisi finanziaria globale (2008-2009). Infine, le Americhe hanno, di gran lunga, il livello più basso di regionalizzazione delle GVC, sia in termini di approvvigionamento di input che di destinazione interna del valore aggiunto, in netto contrasto con le altre regioni.

Il fenomeno del *nearshoring* in Europa sembra essere l'effetto di un aumento più rapido della quota regionale rispetto alla quota globale di approvvigionamento. Tuttavia, non è chiaro se si tratti di una tendenza temporanea o destinata a continuare nel futuro.

Al momento, sia la pandemia che la guerra in Ucraina suggeriscono che, almeno in alcune aree strategiche, ci sono ragioni politiche per accorciare geograficamente le catene del valore globali. Per cogliere appieno il significato del *farshoring*, è importante non dimenticare che il valore aggiunto di ogni paese-industria contribuisce alle GVC estere (regionali o globali) o nazionali¹⁶. Ne consegue che una quota stabile di valore aggiunto assorbita dalle catene del valore europee - insieme a un forte aumento della quota di valore aggiunto assorbita da quelle extraregionali (progressivamente sostituita dalla domanda intraregionale dal 2012) - implica che la domanda finale proveniente dalle catene del valore nazionali è stata particolarmente debole.

Due implicazioni importanti emergono, che richiedono ulteriori ricerche e riflessioni di politica economica. In primo luogo, sembra che, a seguito della crisi finanziaria globale (2008-2009) e della crisi del debito sovrano in alcuni paesi europei (2011), la politica di consolidamento fiscale abbia contribuito a ridurre la quota nazionale di assorbimento del valore aggiunto delle GVC. In secondo luogo, in risposta a ciò, le industrie dei paesi europei hanno reindirizzato la produzione verso catene del valore extraeuropee (Polyak 2021)¹⁷.

¹⁶ Questo perché RFSUBS e GFSUBS sono quote di valore aggiunto e, insieme alla quota di valore aggiunto assorbita dalle catene del valore nazionali, totalizzano il 100%.

¹⁷ I dati che presentiamo in questo studio sono aggregati a livello europeo e nascondono, senza dubbio, una grande eterogeneità a livello di paese e di settore. Nella nostra ricerca in corso applicheremo i metodi qui descritti per fornire approfondimenti a un livello più granulare; Polyak P., "External Enablers of Eurozone Austerity: Exploring the Link between the Ease of Suppressing Domestic Spending and Trading Partners' Demand", *New Political Economy*, 2021, 27 (107), pp. 1-17.

I trend del *nearshoring* e del *farshoring* suggeriscono il consolidamento in Europa di un modello di crescita guidato dalle esportazioni che comporta un aumento dei legami intraregionali a monte e una diversificazione verso i mercati extraregionali a valle. Mentre la percezione della fragilità delle GVC rispetto agli shock esterni dopo la pandemia e la guerra in Ucraina ha spostato il dibattito sul *trade-off* tra efficienza e sicurezza nella direzione del *reshoring* o del *nearshoring* (Javorcik 2020; Posen 2022; Banca mondiale 2022)¹⁸, poca attenzione è stata dedicata alla destinazione del valore aggiunto europeo.

A differenza dell'Asia, dove il *nearshoring* è accompagnato da un crescente assorbimento interno di valore aggiunto, l'Europa è diventata sempre più dipendente dalla domanda extraregionale. Ciò richiede un'analisi più approfondita dei guadagni e delle perdite per l'Europa di un processo di ulteriore frammentazione delle catene del valore in blocchi regionali. Mentre l'Europa dovrebbe essere consapevole dei rischi economici e politici di una decelerazione della globalizzazione e dovrebbe difendere il multilateralismo e contrastare una nuova ondata di protezionismo, la sua capacità di svolgere un ruolo geoeconomico richiede un passo avanti nelle politiche industriali e macroeconomiche comuni.

Ciò significa che una riflessione più approfondita deve essere fatta sul futuro della *governance* economica europea e sulla necessità di conciliare le agende interne e globali dell'UE (Buti e Messori 2022)¹⁹. L'autonomia strategica aperta richiede un'adeguata politica fiscale europea che può essere raggiunta solo attraverso una capacità fiscale centrale che consenta investimenti comuni europei necessari non solo per garantire l'approvvigionamento di input strategici, ma anche per sostenere la domanda europea.

Infine, dal punto di vista dell'occupazione, i nostri risultati mostrano che le GVC europee generano principalmente occupazione al di fuori dell'Europa, ma suggerisce anche che si tratta di lavori a basso valore aggiunto. Al contrario, la maggior parte dell'occupazione europea è generata dalle GVC europee. A questo proposito, i nostri risultati suggeriscono cautela nel considerare i vantaggi del *nearshoring* dal punto di vista dell'occupazione. Per quanto riguarda l'approvvigionamento, è probabile che saranno per lo più posti di

¹⁸ Javorcik B., *Global Supply Chains Will Not Be the Same in the Post-Covid-19 World*, in Baldwin R.E., Evenett S.J. (eds.), London, CEPR Press, 2020; Posen A., "The End of Globalization? What Russia's War in Ukraine Means for the World Economy", *Foreign Affairs*, 17 marzo 2022; Banca mondiale, *The Impact of the War in Ukraine on Global Trade and Investment*, 2022.

¹⁹ Buti M., Messori M., "Reconciling the EU's Domestic and Global Agendas", *VoxEU*, 12 aprile 2022.

lavoro a basso salario e bassa produttività che potrebbero essere riacquisiti e, dal punto di vista della destinazione, sembra che la maggior parte dei posti di lavoro dell'UE dipenda già dalle catene del valore europee e che, quindi, vi sia poco potenziale per aumentarli ulteriormente.

Nel complesso, questi risultati evidenziano che il valore aggiunto e l'occupazione non sono sempre distribuiti allo stesso modo lungo le GVC e che entrambi gli aspetti dovrebbero essere centrali nelle discussioni sul futuro delle GVC.

Rivista di Politica Economica

La Rivista di Politica Economica è stata fondata nel 1911 come “Rivista delle società commerciali” ed ha assunto la sua attuale denominazione nel 1921. È una delle più antiche pubblicazioni economiche italiane ed ha sempre accolto analisi e ricerche di studiosi appartenenti a diverse scuole di pensiero. Nel 2019 la Rivista viene rilanciata, con periodicità semestrale, in un nuovo formato e con una nuova finalità: intende infatti svolgere una funzione diversa da quella delle numerose riviste accademiche a cui accedono molti ricercatori italiani, scritte prevalentemente in inglese, tornando alla sua funzione originaria che è quella di discutere di questioni di politica economica, sempre con rigore scientifico. Gli scritti sono infatti in italiano, più brevi di un paper accademico, e usano un linguaggio comprensibile anche ai non addetti ai lavori. Ogni numero è una monografia su un tema scelto grazie ad un continuo confronto fra l'editore e l'*Advisory Board*. La Rivista è accessibile online sul sito di Confindustria.

Redazione Rivista di Politica Economica

Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma (Italia)

e-mail: rpe@confindustria.it

<https://www.confindustria.it/home/centro-studi/rivista-di-politica-economica>

Direttore responsabile

Silvia Tartamella

Coordinamento editoriale ed editing

Gianluca Gallo

Paola Centi

Adriana Leo

La responsabilità degli articoli e delle opinioni espresse è da attribuire esclusivamente agli Autori. I diritti relativi agli scritti contenuti nella Rivista di Politica Economica sono riservati e protetti a norma di legge. È vietata la riproduzione in qualsiasi lingua degli scritti, dei contributi pubblicati sulla Rivista di Politica Economica, salvo autorizzazione scritta della Direzione del periodico e con l'obbligo di citare la fonte.

Edito da:



Confindustria Servizi S.p.A.

Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma