

Centro Studi Confindustria

**ESAURIMENTO DI UN PARADIGMA DI SVILUPPO:
(NEO)REGIONALISMO, *SLOWDOWN* DELLA DOMANDA ESTERA,
RALLENTAMENTO PRODUTTIVO DELLA MANIFATTURA MONDIALE**

di

Cristina Pensa, Livio Romano e Fabrizio Traù *

Questo testo è stato presentato come relazione introduttiva al III° Seminario Residenziale del Centro Studi Confindustria sulle trasformazioni del sistema industriale, tenuto all'Antico Palazzo dei Vescovi di Pistoia l'11 e 12 giugno 2019. Gli autori sono molto grati a tutti i partecipanti al Seminario per i commenti ricevuti.

Bozza preliminare, incompleta e provvisoria da non citare senza il consenso degli autori

Roma, giugno 2019

Scrivere a f.trau@confindustria.it

Reviving optimism about trade and multilateralism must go beyond simply promoting trade for trade's sake and pitching multilateralism as the last line of defence against an autarchic Hobbesian dystopia. A more positive narrative and agenda is required (UNCTAD 2018, p. 36).

1. Fine di una fase storica

1.1. La *Globalisation Age* è finita. Il vero e proprio regime che per almeno vent'anni ha modellato l'architettura del processo di globalizzazione degli scambi internazionali, dei mercati del lavoro e della manifattura non c'è più. Il suo dissiparsi apre orizzonti inediti, così come avvenne quando – sul finire degli anni Sessanta del secolo scorso – gli shock che segnarono l'esaurirsi della *Golden Age* avviarono l'evaporazione della cornice istituzionale dentro cui aveva avuto luogo la più intensa e stabile fase di sviluppo del dopoguerra.

Il cardine della *Globalisation Age* è stata l'affermazione del multilateralismo come nuovo perno della politica economica: ovvero come elemento strategico di un cambiamento di fondo della sua logica a livello globale. Dopo decenni di forte regolazione (in cui il coordinamento dell'attività produttiva si era realizzato al di fuori del mercato), nel corso degli anni Ottanta le scelte pubbliche hanno cominciato a orientarsi verso un sistema in cui l'azione delle forze di mercato fosse lasciata libera di affermarsi, con l'obiettivo di garantire una più rapida capacità di adattamento a un contesto divenuto più incerto e competitivo. In questa prospettiva l'abbattimento delle barriere al movimento *cross-border* delle persone, delle merci e dei capitali ha affiancato deregolazione e privatizzazione delle attività nel ruolo di nuovo obiettivo intermedio della politica economica, in un quadro in cui l'obiettivo finale era quello di una maggiore crescita globale. A metà degli anni Novanta la WTO, che finalmente ha ricondotto gli scambi commerciali sotto il controllo di una vera e propria istituzione (*infra*), si è aggiunta a Fondo Monetario e Banca Mondiale nel ruolo di garante del funzionamento del nuovo paradigma. E, per molti anni, la scelta di campo del multilateralismo ha assunto il profilo di una vera e propria ideologia (il c.d. *Washington Consensus*), impegnata a costruire un sistema degli scambi globale completamente liberalizzato¹.

Ma le scelte di politica economica – anche quelle che si vogliono pensare più neutrali in quanto “semplicemente” rivolte a sterilizzare i limiti imposti all'azione delle forze di mercato – non sono mai prive di effetti collaterali, e il nuovo paradigma ha nel tempo

¹ Sul punto cfr. quanto già argomentato in Traù (2016).

generato squilibri globali il cui aggiustamento ha finito per mettere in discussione i suoi stessi fondamenti.

1.2. Sul piano reale, il fenomeno più imponente del tempo della globalizzazione è stata la straordinaria trasformazione che ha investito il sistema industriale a livello mondiale, instrandando sulla via della manifattura economie che erano rimaste ai margini del processo di sviluppo. Questa trasformazione si è incardinata su una frammentazione delle catene del valore a livello mondiale (“*unbundling*”) che ha favorito l’iniziale industrializzazione di quei paesi sottosviluppati che disponevano di almeno alcune conoscenze manifatturiere di base, attraverso il loro ingresso in alcune fasi del processo produttivo (*trade in tasks*)². Il meccanismo – alimentato da processi di offshoring e di investimento diretto da parte dei paesi sviluppati e strettamente dipendente dalla liberalizzazione degli scambi su base multilaterale – ha affidato al mondo emergente il compito di soddisfare una quota crescente della domanda di consumo di quello sviluppato, a prezzi resi competitivi dagli enormi differenziali nei costi di produzione.

Ma l’inserimento all’interno delle catene del valore globali attraverso il *trade in tasks* riesce ad avviare un percorso di sviluppo endogeno (autopropulsivo) solo quando si crei un’integrazione progressiva della nuova attività che arriva per così dire dall’esterno con l’economia locale, attraverso la creazione di *forward and backward linkages* il cui effetto cumulativo è quello di una graduale espansione della domanda interna (intermedia e finale)³. Che questo avvenga non è ovvio: perché proprio nel caso delle economie in ritardo le dimensioni della domanda internazionale sovrastano quelle della domanda interna, spiazzando tutte quelle produzioni che non siano in grado di competere sul mercato mondiale⁴.

C’è però anche un limite ulteriore, conseguente al fatto che – in assenza di un orientamento esplicito di politica economica – le esportazioni dei “nuovi” beni prodotti da

² Tra gli altri, Baldwin (2009, 2012 e 2014), UNIDO (2009), WTO – IDE-JETRO (2011), e più diffusamente Traù (2016).

³ Hirschman (1981); la medesima logica è sottesa alla visione del problema dello sviluppo in Young (1928), Perroux (1955), Myrdal (1957), Kaldor (1981). L’espansione del mercato alimenta a sua volta un aumento della produttività attraverso l’affermarsi di rendimenti crescenti di tipo dinamico (*learning by doing*). Sul punto cfr. anche le rassegne contenute in Fujita (2007) e soprattutto Berger (2009).

⁴ Vale la pena osservare che l’unico *laggard* di dimensioni contenute in cui si sono sviluppate imprese leader in grado di competere sui mercati globali è la Corea, dove questo è avvenuto non per l’inserimento di *new entry* su segmenti specifici all’interno di catene del valore globali, ma per l’azione diretta di una politica industriale dirigista e selettiva volta a costruire dal nulla grandi complessi *verticalmente integrati*, che si sono inseriti sui mercati internazionali solo dopo avere acquisito attraverso un lungo periodo di protezione la competitività necessaria a restarci (sul punto specifico Nathan *et al.* 2018).

questi paesi possono contribuire a finanziare le *importazioni* degli stessi input necessari a produrli; così che la domanda di intermedi che potrebbe rivolgersi verso monte, consentendo lo sviluppo di nuove attività *all'interno* del paese, finisce per orientarsi invece a sua volta verso un'offerta estera inevitabilmente più evoluta e competitiva (alimentando le catene del valore dei sistemi già sviluppati, ovvero "importando valore")⁵. Uscire dalla specializzazione che l'inserimento nelle catene globali del valore ha consentito di acquisire diventa in questo caso difficile, e il paese che pure è riuscito a "emergere" può non essere in grado di compiere anche questo secondo passo, rimanendo vincolato a una matrice di offerta fortemente limitata (e a tassi di industrializzazione conseguentemente minimi)⁶.

1.3. La logica secondo cui l'espansione della manifattura passa *necessariamente* attraverso il conseguimento di un vantaggio comparato si è affermata anche tra i paesi sviluppati, una quota rilevante dei quali ha affidato alla domanda estera il compito di sostenere la propria crescita. È il caso della Germania e di altri paesi europei (tra cui l'Italia), che hanno perseguito un modello di espansione della manifattura incardinato sulla capacità di esportare, attraversando la stessa crisi sul salvagente delle importazioni altrui.

In generale sia i "vecchi" paesi industriali che le nuove economie emergenti dell'Est hanno impostato le loro strategie di crescita su base sostanzialmente *individuale*: non disponendo alcuno di essi di una domanda interna di dimensioni imponenti, la strategia è stata quella di cercare la domanda altrove (anche nello stesso ambito europeo, essendo le esportazioni intra-area quasi due terzi di quelle totali dell'area UE). Ne è derivata una visione della politica economica permanentemente orientata ad agire sui fattori di offerta, alla continua ricerca di una maggiore competitività. E dunque a trascurare il potenziale ruolo della domanda interna, vista come fonte di peggioramento del vincolo esterno (via maggiori importazioni) e in ultima analisi come sostegno all'offerta *altrui*⁷.

L'obiettivo della competitività crescente impone il costante contenimento dei costi di produzione, e dunque giocoforza dei livelli salariali. In un contesto che ha visto parallelamente agire vincoli stringenti dal lato dei conti pubblici (in particolare per i paesi del

⁵ E' notevole che questo punto fosse già sottolineato in un'analisi empirica che precede di molto l'emergere delle catene globali del valore come le conosciamo oggi (Chenery *et al.* 1986, cap. 7).

⁶ Su questo punto specifico UNIDO (2009 e 2016), UNCTAD (2016), Romano e Traù (2016). L'esigenza di mantenere il grado di competitività che consente di restare sul mercato globale – in assenza di un *upgrading* qualitativo dell'offerta – può a sua volta comportare nelle economie emergenti una compressione dei costi che implica livelli retributivi costantemente bassi, impedendo indefinitamente il decollo della domanda interna.

⁷ Con riferimento al maggior paese dell'area, è accaduto semplicemente che "Germany has been able to to run an economy with chronically weak demand and large external surpluses because other economies have been the polar opposite" (Simonazzi *et al.* 2013, p. 654).

Sud Europa che hanno subito la crisi dei debiti sovrani), questa strategia implica che le singole economie abbiano dovuto scontare – sotto forma di un deficit strutturale di domanda – un freno permanente alla loro crescita⁸. Il punto, in questo quadro, è che il problema non riguarda solo la domanda interna, ma anche la stessa domanda estera. Nella misura in cui le esportazioni complessive dei paesi europei sono anche esportazioni intra-area, infatti, le politiche di contenimento della domanda interna sono al tempo stesso politiche di contenimento della domanda interna europea, ovvero di una quota importante della stessa domanda estera dei singoli paesi.

1.4. Dunque: il tempo della globalizzazione è stato segnato dall'idea forte che fosse possibile garantire lo sviluppo mondiale attraverso la sola leva del *trade* (come obiettivo intermedio di una politica fondata sullo strumento della liberalizzazione generalizzata dei mercati). Questo principio ha implicato un aumento verticale dell'intensità del commercio mondiale per unità di output (dell'elasticità delle esportazioni al GDP).

Il punto è però che lo sviluppo industriale è un fenomeno complesso, che non si realizza automaticamente una volta lasciato libero il mercato di agire. Da un lato, non tutte le economie industriali emergenti hanno potuto contare su fattori interni che consentissero loro di contrastare lo spiazzamento dell'offerta interna ad opera della domanda estera⁹; ne è derivata una divaricazione dei percorsi di sviluppo all'interno del gruppo degli emergenti, anche come esito dell'effetto di spiazzamento che lo stesso successo dei più grandi e competitivi ha esercitato a danno di quelli più dipendenti dall'estero e meno diversificati (a una concorrenza che per lungo tempo è stata Nord-Nord e poi è diventata anche Nord-Sud se ne è ormai affiancata anche una Sud-Sud). Dall'altro, l'aspirazione dell'orientamento verso l'estero delle economie europee ha finito per far esplodere le tensioni interne alla stessa area industrializzata, e gli effetti deflazionistici degli eccessivi surplus commerciali tedeschi sulle altre economie hanno illuminato come un faro le implicazioni *reali* di quella che in punto di teoria è semplicemente una “fallacia di composizione” (ossia l'impossibilità logica che *tutti* i sistemi economici siano contemporaneamente caratterizzati da un attivo commerciale)¹⁰.

⁸ Cfr. su questo punto Pensa e Pignatti (2018), Cipolletta (2019).

⁹ Un esempio di come sia possibile sfuggire a questo destino è offerto – oltre che naturalmente dalla Cina – dalle Filippine, che sono riuscite ad attivare un percorso di industrializzazione endogena pur muovendosi all'interno di catene del valore internazionali, riposizionandosi però al loro interno grazie a una politica industriale esplicitamente orientata all'*upgrading* e alla diversificazione delle produzioni nazionali (anche arrivando a *uscire* dalla filiera elettronica quando essa si è rivelata inadatta a conseguire un obiettivo di questo tipo). Cfr. al riguardo la recente sintesi di diversi studi sull'argomento contenuta in Bamber *et al.* (2018).

¹⁰ Anche in questo caso il problema si pone in maniera acuta per quelle economie emergenti che hanno trovato nella domanda estera il veicolo principale del loro sviluppo manifatturiero, e che possono trovare un *upper bound*

A questi effetti vanno aggiunti quelli implicati dalle strategie di *offshoring* che hanno comunque affiancato la deflazione interna come strumento di ricerca di competitività, e che – nella misura in cui si sono tradotte nella ridislocazione di fasi produttive altrove – hanno comportato una ulteriore compressione della domanda interna (solo parzialmente compensata dai minori prezzi dei beni prodotti altrove e venduti sul mercato domestico).

Gli effetti di ritorno di queste tensioni sono arrivati prima di tutto sul piano politico: la globalizzazione – nei termini in cui è stata perseguita – ha prodotto diseguaglianza e originato rancori che hanno modificato le basi del consenso delle società occidentali (e non solo), e per questa via ha esercitato una forte pressione contraria nei confronti delle politiche di liberalizzazione¹¹. La manifestazione più macroscopica di questo cambiamento – che è dunque pienamente endogeno – è il mutamento di rotta delle politiche commerciali degli Stati Uniti, ora caratterizzate da un orientamento dichiaratamente protezionista (già in atto o ancora soltanto minacciato)¹².

Ma il cambiamento corre soprattutto sul piano strutturale, e ha a che vedere con una serie di problemi la cui origine è anch'essa largamente endogena: *i*) l'irripetibilità del processo di *offshoring* che a partire dagli anni finali del Novecento aveva catapultato sui mercati internazionali una quantità imponente di beni (intermedi e finali) prima prodotti all'interno dei paesi industriali, determinando un aumento strutturale del volume degli scambi per unità di output¹³; *ii*) il fisiologico rallentamento della crescita cinese, dopo i ritmi vertiginosi raggiunti negli anni trascorsi, così come già avvenuto a suo tempo – sempre nell'ambito asiatico – per il Giappone e la Corea); *iii*) l'emergere di un nuovo orientamento generale verso scambi di tipo bilaterale (o addirittura di tentativi di riportare in patria produzioni

alla loro espansione nell'insufficienza della domanda proveniente dal mondo sviluppato, finendo così per entrare in competizione *tra loro*: “if the total desired export growth of the developing nations exceeds the absorptive capacity of the industrialised country markets, then the success of some developing countries in export promotion must come at the expense of failure for others” (Razmi e Blecker 2008, p. 2).

¹¹ Come sottolinea l'ultimo *Trade and Development Report*, “it is now increasingly acknowledged that trade patterns under hyperglobalization contributed to polarizing domestic income and wealth distribution not only in the North (...), but also in the South (...), thus exacerbating domestic economic inequalities” (UNCTAD 2018, p. 50).

¹² L'incertezza non equivale al rischio, perché non è misurabile in termini probabilistici. A fronte di eventi incerti e imprevedibili, anche l'operatore di mercato più razionale preferisce cautelarsi contro il peggior caso possibile (escalation dei dazi, *hard Brexit* ecc.), frenando gli investimenti strategici e rinviando le commesse, specie all'estero. Sebbene l'ammontare di prodotti interessati dall'aumento delle tariffe sia per ora limitato, l'apertura delle “guerre tariffarie” da parte dell'Amministrazione americana ha comunque già giocato un ruolo importante, generando una forte incertezza nei mercati internazionali e riducendo la fiducia degli operatori.

¹³ Da questo punto di vista il passaggio a un'economia di “*trade in tasks*” ha comportato un incremento (un “gradino più alto”) dell'elasticità del commercio nella fase di transizione, e una sua successiva stabilizzazione su un livello più basso. Sul punto cfr. in particolare Escaith *et al.* (2010). Sul profilo dell'elasticità nelle due diverse fasi cfr. anche Centro Studi Confindustria (2016).

precedentemente trasferite all'estero – c.d. *backshoring*) come esito dell'impatto negativo che l'apertura commerciale ha esercitato sulle produzioni più deboli della manifattura nei paesi industriali; *iv*) il rientro del ritmo di crescita degli investimenti diretti esteri (IDE) su un sentiero più contenuto dopo l'esplosione degli anni dell'*offshoring*, che ha sua volta comportato una minore crescita della componente *intra-firm* degli scambi internazionali (*infra*); *v*) il problema del rientro degli eccessivi deficit commerciali accumulati per sostenere i consumi nei paesi avanzati fin da prima della crisi, non sostenibili nel lungo periodo.

Si può dunque dire che una serie di forti discontinuità dovute a fenomeni eccezionali (veri e propri *one-off event*), accumulatisi nel giro di pochi anni, abbia creato una situazione irripetibile in cui Nord e (una parte del) Sud del mondo sono entrati per la prima volta in comunicazione tra loro *sul piano produttivo* attraverso un aumento strutturale dei loro flussi di commercio incrociati. Questa situazione ha lasciato il campo – a partire dall'insorgere della crisi – a “effetti di rimbalzo” opposti e simmetrici altrettanto rilevanti: che hanno determinato invece un assetto internazionale la cui cifra complessiva è ora un ruolo più contenuto del commercio internazionale. Si tratta di un rallentamento che per le ragioni sopra richiamate sembra corrispondere a una “nuova normalità”: e che dunque appare destinato a persistere lungo un orizzonte non breve.

Naturalmente il grado di integrazione raggiunto dai mercati a livello globale è destinato comunque a rimanere alto, anche e soprattutto in ragione dei legami che intercorrono tra i sistemi manifatturieri delle diverse economie, e che hanno alimentato fin qui l'espandersi della domanda internazionale di input intermedi. Ma il modello di sviluppo centrato sulla globalizzazione delle catene del valore – incardinato sul multilateralismo e quindi su un ruolo strategico della domanda estera – sembra avere esaurito le sue possibilità di ulteriore diffusione, e tutte le aree industriali si trovano alle prese con l'esigenza di tornare a fare affidamento più che in passato sul loro mercato interno.

Ne deriva un ruolo più importante di prima della *scala* dei sistemi economici: risultano cioè implicitamente avvantaggiati quelli di grandi dimensioni, nei quali la domanda interna è comunque superiore alla soglia che consente l'attivazione di un'offerta locale (indipendentemente dalla sua capacità di competere sui mercati internazionali)¹⁴. Ma questo stato di cose restituisce un ruolo importante anche alla politica economica, per lunghi anni relegata al margine delle discussioni sui temi dello sviluppo industriale, e dunque a una nuova *soggettività* degli operatori pubblici, chiamati a dover ricostruire il proprio stesso ruolo. Anche

¹⁴ Sotto questo profilo il cambiamento può tradursi in un nuovo vantaggio comparato per un colosso come l'India (oltre che naturalmente che per la Cina). Sulle prospettive dei *giants* cfr. Winters e Yusuf (2007), Yusuf e Nabeshima (2010).

per queste ragioni, l'uscita dalla *Globalisation Age* e la transizione verso una nuova fase di sviluppo possono implicare un aumento della variabilità dei comportamenti dei singoli sistemi economici – ciascuno alla ricerca, in ordine sparso, di una sua propria via.

Le pagine che seguono documentano sommariamente in questa chiave il profilo di tre fenomeni: il ritorno di un orientamento “regionalista” del commercio internazionale (par. 2); il ridimensionamento del ruolo della domanda estera nello sviluppo manifatturiero (par. 3); il rallentamento della crescita industriale a livello globale.

2. Continuità e cambiamento nella logica degli scambi mondiali: dal regionalismo al multilateralismo e ritorno

2.1. Multilateralismo e regionalismo hanno attraversato gli anni che vanno dal dopoguerra a oggi intersecandosi continuamente, spesso sovrapponendosi e senza mai realmente alternarsi. Si può dire sotto questo profilo che la loro sostanziale inestricabilità sul piano fattuale rappresenti il correlato empirico di una questione che appare difficilmente districabile anche in punto di teoria:

“Because under regionalism preferences are extended only to partners, it is discriminatory. At the same time it represents a move towards freer trade among partners. Is this approach then a complement to multilateralism? Or is it a substitute for multilateralism that may well take the world economy away from the promised ... path of global free trade? Yet again, ... insn't regionalism accelerating the transition towards global free trade?” (De Melo e Panagariya 1993, p. 4).

All'indomani del conflitto mondiale l'emergere di un sistema di scambi orientati a una logica multilaterale (sulla base di principi di non discriminazione e reciprocità) sostanziatosi nel varo del GATT (1947)¹⁵, aveva trovato immediatamente un limite nell'indisponibilità americana ad accettare la parallela costituzione dell'*International Trade Organization* (ITO), che avrebbe dovuto completare la rete delle istituzioni (Fondo Monetario Internazionale e Banca Mondiale) concepite nell'ambito degli accordi di Bretton Woods¹⁶. Si tratta di un limite importante, che implica che la gestione del commercio internazionale sia

¹⁵ Al GATT, nato il 1 gennaio del 1948 dopo la Conferenza dell'Avana (1947), aderiscono inizialmente 23 paesi che arriveranno nel tempo ad essere 117.

¹⁶ Il Congresso non ratificò una proposta che era stata avanzata proprio dagli USA, divenuti contrari all'istituzione di un organismo sovranazionale che avesse il potere di entrare nel merito della politica *interna* – commerciale e quindi industriale. Su questo punto si veda in particolare Sassoon (1997).

stata fin dal primo dopoguerra affidata a un trattato multilaterale (cioè a un codice regolamentativo che è l'esito di un processo negoziale) anziché a una vera e propria istituzione dotata di poteri di sanzione (che dovrebbe essere anche un forum di composizione delle controversie e uno strumento per contribuire a una generale coerenza delle politiche economiche globali). La nascita di un organismo effettivamente dotato di rilevanza istituzionale arriverà solo nel 1995, alla fine dell'Uruguay Round (1986-1994), quando l'emergere sempre più inarrestabile della globalizzazione spingerà finalmente verso la costituzione della WTO.

Nel frattempo, e nonostante l'istituzione del GATT (e forse in parte in ragione dei suoi stessi limiti) il regionalismo seguita in realtà a espandersi per tutto il dopoguerra. Si tratta di un fenomeno diffuso a (quasi) tutte le aree del mondo: in Europa occidentale con l'istituzione della CE nel 1957¹⁷, e a seguire con la creazione dell'EFTA nel 1960; in America con l'Area di Libero Scambio Latinoamericana (LAFTA) nel 1960 (e poi il Patto Andino nel 1969) e il Mercato Comune Centroamericano (CACM) nel 1961; e poi nel continente africano con il Mercato Comune Arabo (ACM) nel 1964, l'Unione Economica e Doganale dell'Africa Centrale (UDEAC) avviata nel 1964, quella del Sud Africa (SACU) nel 1969 e addirittura due distinte aree dislocate nell'Africa occidentale (la CEAO nel 1972 e la ECOWAS nel 1975)¹⁸. In tutta questa fase l'eccezione è rappresentata dall'Asia, che è ancora chiusa verso l'interno (India e Cina) o al contrario gioca a tutto campo esportando su scala mondiale come il Giappone¹⁹. Ma restano isolati anche gli Stati Uniti, le cui dimensioni sono tali da consentire una quasi autosufficienza commerciale (e che comunque appaiono anch'essi orientati verso relazioni commerciali "a tutto campo"). Un tratto fondamentale di questa forma di regionalismo è che esso si sviluppa esclusivamente su base Nord-Nord o Sud-Sud. Con l'eccezione della CE, l'orientamento è in ogni caso sempre strettamente commerciale (accordi preferenziali che abbassino il livello dei dazi).

Questa prima fase si esaurisce – almeno al di fuori dell'Europa – all'inizio degli anni Settanta (in coincidenza con l'estinguersi della *Golden Age*). Per tutti questi anni il regionalismo è affiancato dal multilateralismo promosso dal GATT, che accompagna tutto il periodo di più intenso sviluppo del dopoguerra attraverso sette successivi negoziati, dal 1947

¹⁷ La nascita della Comunità Europea risponde inizialmente a una logica di tipo politico più che semplicemente commerciale, essendo il suo primo obiettivo quello di assicurare la coesione economica in senso anti-conflittuale, e solo gradualmente evolve verso una prospettiva di integrazione economica.

¹⁸ Questi stessi anni vedono una proliferazione di accordi commerciali su base bilaterale o comunque selettiva anche tra paesi geograficamente non contigui. Cfr. al riguardo De Melo e Panagariya (1993), Grilli (1997), Carpenter (2008).

¹⁹ L'ASEAN, pure costituito nel 1967, nasce sulla base di ragioni di sicurezza, e non prevede fino al 1992 alcuna liberalizzazione commerciale a livello locale.

al 1979. L'ultimo di essi (*Tokyo Round*) coinvolge 99 paesi, e produce un abbattimento delle barriere tariffarie tra i nove paesi più industrializzati dal 7 al 4,7 per cento²⁰. Il risultato di questo doppio binario è un generale abbattimento delle barriere tariffarie, cui contribuiscono sia gli accordi multilaterali che quelli regionali. Nell'ambito del GATT l'abbattimento delle tariffe si accompagna comunque sempre alla tutela delle economie meno sviluppate (garantendo la non-imposizione di clausole di reciprocità)²¹.

La storia stessa di questa lunga fase del commercio mondiale fornisce dunque una risposta – che non può di per sé essere conclusiva – alla questione posta all'inizio di questo paragrafo: come sottolineato ormai un ventennio fa da un attento osservatore della materia,

“[d]a un lato, gli AIR [Accordi di Integrazione Regionale] indeboliscono il sistema del GATT in quanto implicano un trattamento preferenziale ... e pertanto violano il principio basilare di non-discriminazione insito nel sistema GATT. Dall'altro lato, però, gli AIR implicano una liberalizzazione degli scambi all'interno di una regione e possono essere considerati quindi come un passo verso un sistema di scambi complessivamente più libero. Questo è il motivo principale per cui il GATT non vietò gli AIR malgrado il fatto che fossero incompatibili con il principio di non-discriminazione” (Faini 1997, p. 190).

2.2. Il regionalismo conosce una seconda fase di espansione relativa nella seconda metà del decennio Ottanta. In particolare negli Stati Uniti i deficit accumulati nel biennio 1982-84 a seguito delle “nuove” politiche reaganiane (il deficit di bilancio alimenta consumi che si scaricano sulle partite correnti, compensati dai movimenti di capitale in senso contrario consentiti dagli alti tassi di interesse) alimentano un forte sentimento protezionista, che attiva richieste crescenti di tutela da parte delle lobby dei settori più esposti²². Gli Stati Uniti cambiano dunque rapidamente orientamento, passando da posizioni fortemente multilateraliste a un orientamento più *inward looking*, anche di fronte alla allora persistente impermeabilità del mercato giapponese nei confronti dell'export dei paesi terzi. Ed è proprio dal Nord America che parte la ricerca di nuove iniziative regionali, con l'avvio dell'Area di libero scambio USA-Canada nel 1988, che sfocia nel NAFTA (1992)²³. Parallelamente le

²⁰ Cfr. Sassoon (1997).

²¹ Parallelamente aumenteranno invece in continuazione le barriere *non* tariffarie, fino a raggiungere le 800 forme diverse ancora all'indomani del Tokyo Round, concluso nel 1979 (ancora Sassoon 1997).

²² L'analogia con la situazione attuale è impressionante (*infra*), addirittura con riferimento ai codici merceologici interessati dai provvedimenti protezionistici (in particolare Pensa e Pignatti 2018).

²³ Dal novembre 2018 il NAFTA è stato sostituito da un nuovo accordo (USMCA), che introduce innovazioni nel regime degli scambi in particolare per gli autoveicoli (estendendo al Canada l'intesa già raggiunta tra Stati Uniti e Messico) e i prodotti lattiero-caseari (abbattimento dei dazi canadesi). L'accordo tutela anche maggiormente gli investitori in caso di cambiamenti delle regole successivi all'investimento effettuato (con l'eccezione, voluta

iniziative nel continente latinoamericano si coagulano nell'istituzione del MERCOSUR (1991), che fa seguito alla costituzione dell'area di libero scambio Brasile-Argentina nel 1990, al Patto Andino e al Mercato comune centroamericano entrambi nel 1990. Ma negli stessi anni nasce il Maghreb Arabo (1989, poi associato alla stessa CE attraverso gli Accordi mediterranei), e viene istituita un'area di libero scambio all'interno dell'ASEAN (AFTA, 1991). Nel frattempo si approfondiscono ulteriormente i legami nell'ambito europeo (con l'inclusione di Spagna e Portogallo e la progressiva costituzione del Mercato Unico).

In pochissimi anni decolla dunque una nuova ondata di accordi a scala continentale; ma stavolta si tratta anche per la prima volta di accordi Nord-Sud. Soprattutto, si tratta di accordi non legati alla discriminazione commerciale da realizzare attraverso l'abbattimento delle tariffe (ormai generalmente basse a seguito degli stessi successivi *round* di liberalizzazione avvenuti nell'ambito del GATT). Le ragioni sono piuttosto altre: la prima è una logica "difensiva", per tutelarsi dall'eventuale fallimento del nuovo round del GATT (l'*Uruguay Round* parte nel 1986), mantenendo così un "doppio binario". La seconda è l'idea di un regionalismo "strategico" (anche su base bilaterale), per *aggiungere* ai vantaggi del multilateralismo quelli derivanti da un uso strategico della "forza di gruppo". La terza consiste nell'avvalersi del regionalismo come garanzia di accesso ai mercati dominanti, specie da parte di piccoli paesi, guidati dall'opportunità di associarsi a (gruppi di) paesi limitrofi che possano costituire mercati di esportazione importanti²⁴.

Questo orientamento complessivo ha l'effetto di consolidare un sistema di scambi a scala regionale – già esteso – che i successivi sviluppi dell'*Uruguay Round*, che riporterà poi nuovamente l'organizzazione degli scambi alla visione dell'immediato dopoguerra, non riusciranno a stravolgere: all'inizio degli anni Novanta gli autori dell'introduzione a una raccolta di scritti sull'argomento potevano già affermare:

“[i]s the world evolving towards trading blocs: one around the United States encompassing the Americas, another around the European Community encompassing most of Europe, and a third around Japan including most of Asia? To many observers, this is indeed the case and the issue is

dagli USA, delle telecomunicazioni e dell'energia). L'impatto del nuovo accordo può essere potenzialmente molto rilevante, dati i profondi legami commerciali e produttivi tra le tre economie. Canada e Messico sono i principali mercati di sbocco e di origine del commercio estero degli Stati Uniti (più del 40% delle esportazioni americane sono state dirette al Canada e al Messico nel 2017, e anche la dipendenza dell'import statunitense dai prodotti canadesi e messicani è rilevante – quasi il 30%, con un picco del 57% nel settore alimentare).

²⁴ Su questi presupposti “il regionalismo è diventato una tendenza chiave nelle relazioni commerciali tra gli stati tra la fine degli anni Ottanta e gli inizi degli anni Novanta, considerato da molti o come un possibile sostituto del ‘vecchio’ ordine commerciale internazionale, o come pietra miliare (*building block*) di un nuovo ordine a livello mondiale nel quale i gruppi regionali potessero assumere il ruolo di attori principali” (Grilli 1997, p. 143).

whether such a move should be welcomed. (De Melo e Panagariya 1993, p. 4)”.

2.3. Nonostante si avvii in un contesto caratterizzato da una forte impronta regionalista, l'*Uruguay Round* vira gradualmente verso un orientamento improntato al multilateralismo, e con la sua conclusione (1994) e la successiva istituzione della WTO (1995), che riporta nuovamente l'organizzazione degli scambi alla visione dell'immediato dopoguerra, l'orientamento multilaterale torna ad essere il paradigma di riferimento²⁵. Le ragioni di questo mutamento di prospettiva sono quelle già riassunte nel primo paragrafo di questo scritto: in un mondo sempre più dominato dall'incertezza, i risultati ormai scadenti ottenuti dai grandi sistemi industriali orientano le scelte pubbliche in direzione di un sistema in cui l'azione delle forze di mercato sia lasciata libera di esprimere tutta la sua capacità di adattamento a un contesto che è diventato “strutturalmente” mutevole. A partire dai sistemi economici storicamente più orientati al mercato (Stati Uniti e Regno Unito), nel corso degli anni Ottanta si afferma così progressivamente una visione del problema in cui la pietra angolare del processo di sviluppo è la “liberazione” dell'iniziativa individuale dai vincoli che ad essa sono imposti dall'estesa regolazione pubblica ereditata dal passato, e di cui il *free trade* su base multilaterale è una componente strategica.

Quando, come si è detto, intorno all'inizio degli anni Dieci del nuovo secolo, dopo il sostanziale fallimento del *Doha Round* (ultima fase dei negoziati globali gestiti sotto l'egida della WTO) il multilateralismo entra a sua volta in crisi per gli effetti di *pay-back* che ne sgretolano i fondamenti, si assiste a una nuova inversione di tendenza nell'orientamento della politica economica, che torna a voler disporre di una maggiore capacità di governo dei destini nazionali. Ne deriva – massimamente negli Stati Uniti – il riemergere di politiche protezioniste, e più in generale l'abbandono della logica multilaterale e il recupero di una visione “regionalista” degli scambi²⁶. Già a partire dalla crisi, le politiche commerciali si fanno dichiaratamente selettive, avviando un percorso di discriminazione fra i diversi partner: in

²⁵ In realtà la fine dell'*Uruguay Round* si trascina dietro una coda di ulteriori accordi regionali, che rispondono all'esigenza di approfondire gli accordi già raggiunti (come ad esempio nel caso dei molti paesi che cercano di garantirsi un rapporto privilegiato con l'Unione Europea). Su questo punto specifico si veda ancora Carpenter (2008).

²⁶ Il ri-orientamento delle politiche commerciali statunitensi rappresenta un tentativo di risposta a diversi fenomeni: un deficit commerciale fuori scala (peraltro tuttora in aumento, *infra*); la deflazione interna conseguente allo spiazzamento dell'offerta nazionale da parte delle economie emergenti (a sua volta all'origine del deficit commerciale); gli effetti dei massicci investimenti esteri, che avevano trasferito nel mondo emergente quote importanti dell'attività di trasformazione (e a loro volta incrementato le importazioni di beni finali e intermedi); l'aumento delle diseguaglianze imputato agli effetti della globalizzazione, e divenuto oggetto di forte opposizione sociale. Più in generale, si inquadra in una prospettiva di tendenziale isolazionismo in politica estera.

alcuni casi esplicitamente *escludendoli* dal perimetro dei propri confini commerciali (protezionismo), e in altri *scegliendoli* attraverso accordi di tipo bilaterale, a scala prevalentemente regionale²⁷.

Due fenomeni storicamente legati da un destino parallelo finiscono così per la prima volta per separarsi: la logica multilaterale sopravvive ancora per alcuni anni all'*impasse* del *Doha Round*, ma neanche il suo annacquamento nelle forme già selettive dei grandi accordi transoceanici (TTIP – *Transatlantic Trade and Investment Partnership* e TPP – *Trans Pacific Partnership*), molto enfatizzate negli anni finali della globalizzazione, resiste al mutamento di prospettiva. Il multilateralismo crolla in parte anche sotto il peso – a lungo sottovalutato – della sua stessa complessità di gestione (crescente complessità dei beni e delle catene del valore necessarie a produrli, crescente rilevanza dei servizi nei sistemi economici e complessità della loro inclusione nel perimetro degli scambi globali, problemi relativi alla proprietà intellettuale in un contesto di frammentazione internazionale delle catene del valore, ...). Sotto questo profilo l'inclusione di problemi sempre più sofisticati all'interno di un sistema monumentale in cui “tutti devono andare d'accordo con tutti” ha finito per risultare nei fatti pressoché impossibile.

2.4. Le analogie con quanto avvenuto intorno alla metà degli anni Ottanta, in particolare per quanto riguarda la posizione degli USA, sono come si è detto impressionanti. Ma per quanto il nuovo orientamento appaia molto sottolineato nelle dichiarazioni di intenti della politica, che si spinge fino a invocare il rientro in patria delle produzioni precedentemente “esportate” nel mondo emergente, le differenze di ordine strutturale rispetto ai tempi pre-globalizzazione sono enormi. In particolare, proprio il fatto che una quota rilevante degli scambi sia determinata da ragioni di tipo *produttivo*, e non semplicemente commerciale, ovvero l'esistenza di catene del valore frammentate in senso verticale e ormai distribuite a scala globale, fa sì che la rete degli scambi così come si è configurata fin qui sia comunque caratterizzata da un grado di inerzia molto alto.

Questo significa che è possibile “tornare indietro” solo in parte, e che la rete degli scambi a livello internazionale è destinata a restare in gran parte dov'è. Il punto è che la sua forma attuale è anche l'esito del processo di multinazionalizzazione delle catene del valore che abbiamo alle spalle. E, da questo punto di vista, è interessante osservare che neanche gli anni della globalizzazione sono riusciti a modellare gli scambi commerciali secondo una forma effettivamente globale, ma hanno per così dire confermato un'articolazione molto ben

²⁷ Tra gli altri, Gaudiosi (2018), Amiti et al. (2019), Fejgelbaum *et al.* (2019), IMF (2019, ch. 4).

definita della loro direzione e della loro intensità. Come mostra la Figura 1, infatti, nella rete del commercio mondiale è possibile individuare nitidamente tre nuclei distinti: un'area asiatica, un'area nordamericana e una europea, cui si aggiunge un piccolo nucleo di economie africane²⁸. Questa mappa – che non può ancora dipendere in misura sostanziale dal recente mutamento di rotta delle politiche commerciali – indica che il commercio internazionale ha mantenuto una configurazione “regionale” anche *nel corso degli anni del multilateralismo trionfante*: ovvero che il tempo degli scambi globali non è stato poi così “globale”, non essendo riuscito a modificare una struttura degli scambi caratterizzata da “coaguli locali” molto pronunciati. Perché?

La spiegazione di questo fenomeno corre su due livelli. Il primo è l'effetto di un regionalismo che, come ricordato più sopra, non ha di fatto mai smesso di affermarsi, e che si traduce nel fatto che le tre grandi aree individuate nel grafo erano in parte già delineate anche *prima* che la globalizzazione si avviasse. Il secondo è l'effetto di una frammentazione delle catene del valore che, proprio per l'esistenza di aree di mercato già strutturate a scala continentale, ha comportato forti accentuazioni “locali”. La componente del *trade* che riflette legami di tipo produttivo tra imprese di paesi diversi, e che dipende dalla dislocazione internazionale delle catene di fornitura, non è infatti indipendente dalla distanza geografica dei *trader*: la frammentazione produttiva può arrivare a coinvolgere *inizialmente* anche paesi geograficamente molto distanti, attivando scambi *produttivi* tra aree lontane e quindi accrescendo il “grado di globalizzazione” del *trade*, ma man mano che il nuovo insediamento attiva la creazione di *forward* e *backward linkages*, l'estensione della catena del valore avviene nel suo intorno, radicandosi all'interno di *quell* ambito territoriale. Molte delle catene del valore locali che sono riuscite a svilupparsi nelle aree emergenti sono state innescate proprio da processi di *offshoring*.

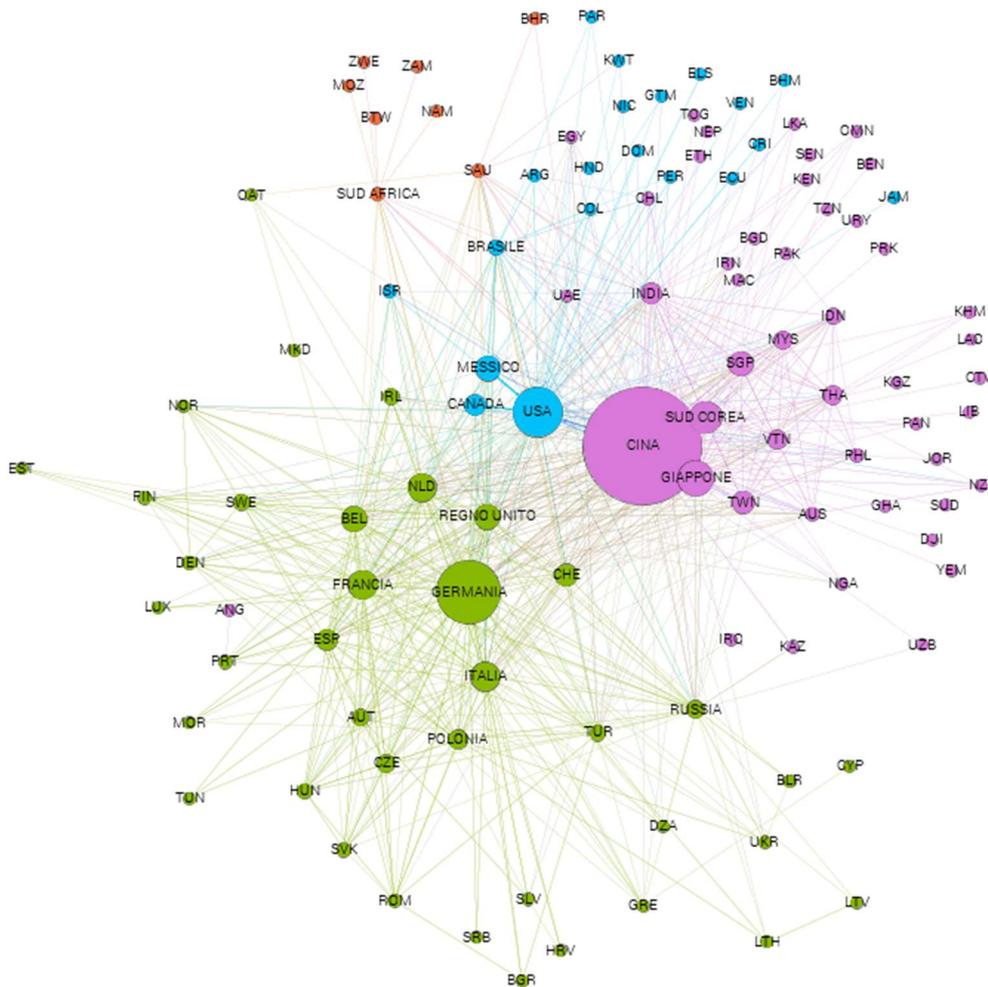
“the current reorganization of Asian production networks shows that countries that were originally part of North-South global value chains and specialized in final assembly are now shifting to the production of upstream inputs and are part of regional production networks that produce for domestic consumers” (Escaith *et al.* 2010, p. 110).

La filiera locale così innescata può coagularsi in un sistema nazionale, ma può anche

²⁸ L'algoritmo impiegato è tratto dal software GEPHI; l'analisi riguarda i flussi di esportazione superiori alla soglia dello 0,01 per cento degli scambi mondiali. Nella figura il diametro dei cerchi che corrispondono ai singoli paesi misura la quota di mercato detenuta, mentre il colore accomuna paesi appartenenti allo stesso cluster. La posizione di ciascun paese all'interno del grafo è tanto più centrale quanto maggiore il suo grado di connessione col resto del mondo.

estendersi alle economie contigue, proprio per l'esistenza di relazioni di scambio già consolidate, creando un ispessimento crescente dei flussi commerciali a livello "regionale". Detto in altri termini, la componente degli scambi che dipende dai legami *produttivi* tra "pezzi di industria" dislocati in aree diverse ha finito per diventare più importante a livello locale (continentale o sub-continentale) che non a livello globale.

Figura 1 – Rete mondiale degli scambi di mercato dei beni manifatturieri, 2017



Fonte: elaborazioni CSC su dati UN-Comtrade

2.5. L'esito complessivo di questi sviluppi è che "il grado di regionalismo" del commercio internazionale è ormai strutturalmente alto. Lo è in realtà da sempre, perché come si è detto l'intera storia del commercio internazionale post-bellico è incardinata sulla costruzione di accordi a scala regionale, che sono stati una componente essenziale

dell'espansione dei flussi mondiali di *trade* nel tempo. E lo è in alcuni casi diventato ancora di più per l'azione di "effetti localizzazione" a scala regionale. Ma qual è stato l'effettivo andamento del grado di regionalizzazione degli scambi negli anni della globalizzazione, e quali sono le tendenze attuali?

Per rispondere a questa domanda è stato costruito un indice di regionalizzazione (IR) relativo ad alcune grandi aree commerciali, seguendo il profilo degli scambi stilizzato nel grafo sopra riportato²⁹. Le aree individuabili sono sei: Nord America, Sud America, Europa, Asia orientale, Asia occidentale, Africa sub-sahariana³⁰. Dai risultati dell'analisi (Fig. 2) si ricavano due indicazioni principali.

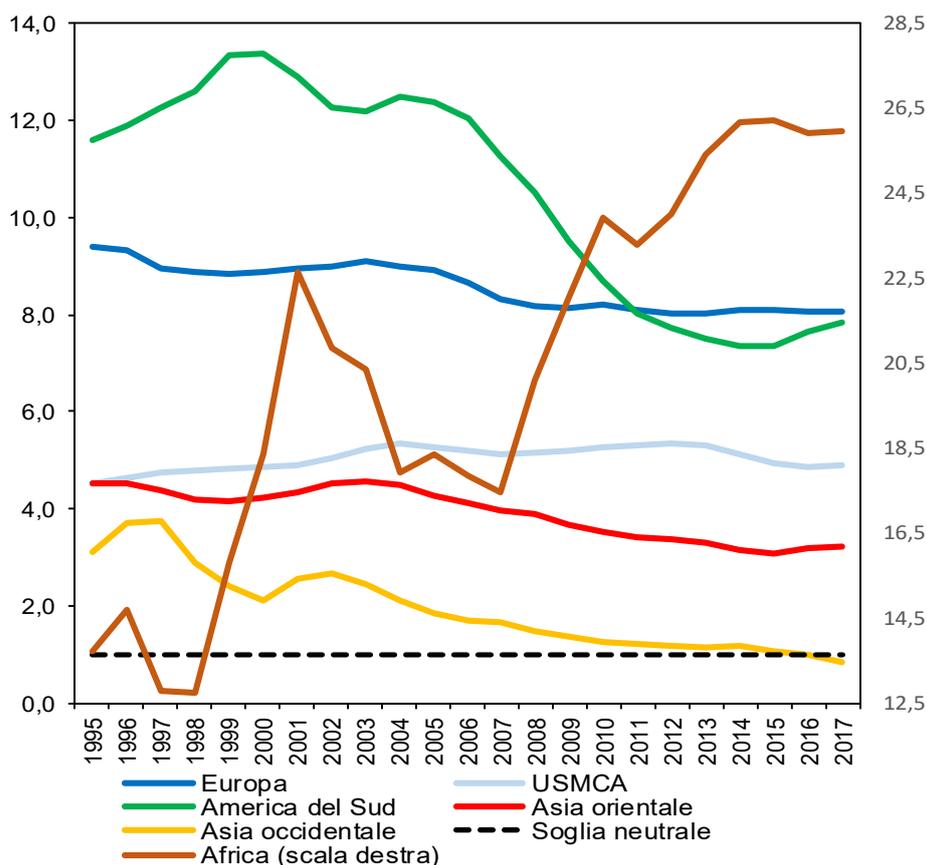
La prima è che in generale la dinamica dell'IR risente in misura vistosa degli effetti della globalizzazione, che hanno posto in relazione tra loro paesi geograficamente molto distanti in una misura senza precedenti attraverso la costituzione di catene del valore a scala mondiale: dunque l'indice tende a ridursi nel corso degli anni Duemila nella maggior parte delle aree considerate. Fa in parte eccezione il Nord America, dove il processo di regionalizzazione come si è detto è stato molto intenso a partire dalla fine degli anni Ottanta (nei primi anni Novanta l'IR è d'altra parte in aumento anche in altre aree), ma comunque si è arrestato con il nuovo secolo, come mostrato dalla sostanziale stabilizzazione dell'IR. E fa eccezione *in toto* la porzione dell'Africa inclusa nel calcolo dell'indice, che è quella che dalla globalizzazione è stata completamente tagliata fuori, e in cui l'intensità relativa del commercio regionale è cresciuta costantemente dagli anni Novanta. L'indice mostra invece una flessione particolarmente pronunciata nel caso dell'America del Sud, la cui interdipendenza commerciale col resto del mondo aumenta fortemente negli anni della globalizzazione (in contrasto con le vecchie politiche di *import substitution* e senza che questo peraltro si traduca in una crescita più cospicua).

²⁹ La letteratura fornisce al riguardo vari tipi di soluzioni (cfr. Faini 1997, Iapadre 2006, Iapadre e Tironi 2009); in questo caso l'indicatore è stato costruito per ciascuna area come rapporto tra due pesi: a numeratore (peso A) compare il commercio (esportazioni + importazioni) dell'area con se stessa, in rapporto al commercio dell'area col resto del mondo; a denominatore (peso B) compare il commercio del resto del mondo con l'area, in rapporto al commercio del resto del mondo con se stesso. L'indice è costruito – con adattamenti – con la stessa logica con cui è costruito l'indice di vantaggio comparato rivelato (c.d. indice di Balassa). In simboli: $[\frac{A_i}{(X+M)_{A_i}} / \frac{A_i}{(X+M)_{RdM}}] / [\frac{RdM}{(X+M)_{A_i}} / \frac{RdM}{(X+M)_{RdM}}]$; dove X e M sono i simboli consueti, A_i è l'area di riferimento *i*-esima e RdM indica il "Resto del Mondo" (= Mondo - A_i). Per valori superiori a 1 la quota degli scambi intra-area è superiore a quella degli scambi del resto del mondo con l'area.

³⁰ La composizione delle aree è la seguente: Europa: UE28, Svizzera, Turchia, Croazia, Serbia, Albania, Norvegia; USMCA: Stati Uniti, Canada, Messico; America del Sud: Brasile, Colombia, Argentina, Cile, Perù, Venezuela; Asia orientale: Cina, Corea del Sud, Hong Kong, Giappone, Taiwan, Singapore, Vietnam, Malaysia, Indonesia, Filippine, Thailandia; Asia occidentale: India, Pakistan, Bangladesh; Africa: Sud Africa, Mozambico, Zimbabwe, Zambia, Namibia.

La seconda indicazione di carattere generale è che negli anni più recenti (più o meno a partire dalla crisi) è invece chiaramente individuabile una stabilizzazione – e in molti casi una vera e propria inversione di tendenza – nell’andamento dell’IR, che smette di contrarsi.

Figura 2 – Indice del grado di regionalizzazione degli scambi di beni manifatturi



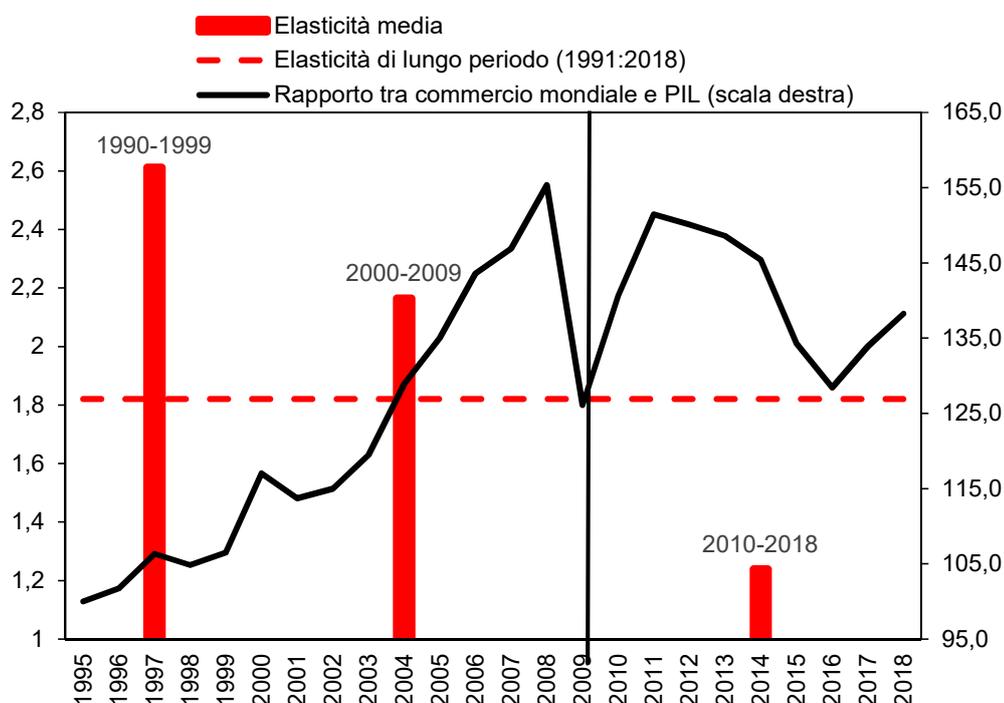
Fonte: elaborazioni CSC su dati UN-Comtrade

Dunque: la globalizzazione ha effettivamente accresciuto i legami commerciali tra aree diverse; e per converso in un’area completamente esclusa dalla globalizzazione come quella africana si sono invece consolidati i legami intra-area. Ma il grado di regionalizzazione degli scambi è molto alto (sempre molto maggiore di 1) lungo tutto il periodo di osservazione, e la sua intensità seguita comunque a prevalere su quella degli scambi “globali”. Di fatto, il regionalismo sembra la vera costante degli scambi globali nel lungo periodo. In prospettiva questa tendenza è destinata a rafforzarsi ancora, perché l’uscita da una logica multilaterale e il combinato del nuovo protezionismo e di un crescente orientamento verso accordi bilaterali tendono per loro natura a rafforzare l’intensità degli scambi a livello regionale.

3. Domanda estera e domanda interna nello sviluppo dei sistemi manifatturieri

3.1. Le ragioni del recente rallentamento del commercio mondiale riassunte all'inizio di questo scritto (par. 1), tutte di natura sostanzialmente endogena al modello di sviluppo precedente, hanno determinato un ridimensionamento strutturale del contributo della domanda estera alla crescita. La dinamica del commercio a livello globale è in frenata ormai da diversi anni (Fig. 3).

Figura 3 – Grado di apertura mondiale (somma delle esportazioni e delle importazioni in rapporto al GDP) e elasticità del commercio mondiale al GDP



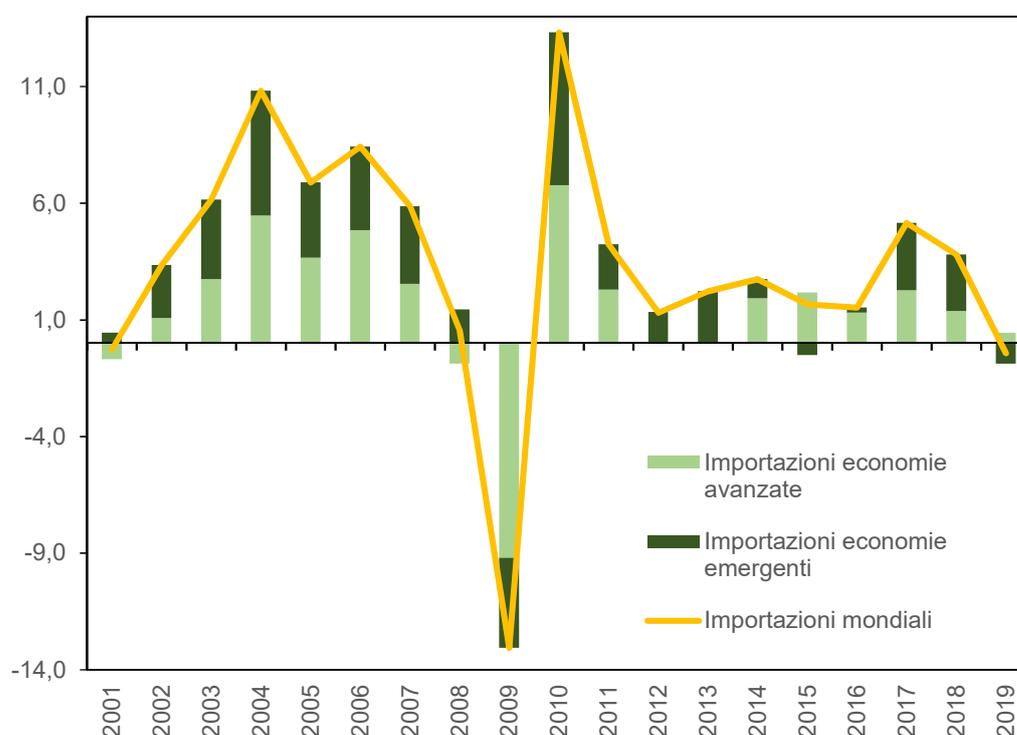
Fonte: elaborazioni CSC su dati CPB e IMF

E' in evidente rallentamento, dopo una fase di crescita esponenziale tra i primi anni Novanta e il 2007, il grado di apertura dell'economia mondiale (somma delle importazioni ed esportazioni in rapporto al GDP); e risulta parallelamente in flessione l'elasticità del commercio mondiale al GDP, che passa da valori sempre superiori a 2 (e in alcuni anni superiori a 3) negli anni Novanta a valori intorno a 1 lungo tutto l'arco degli anni Dieci del

nuovo secolo, mantenendosi su un livello decisamente inferiore a quello degli anni della globalizzazione³¹.

Nel biennio 2017-2018 la figura mostra un rimbalzo del grado di apertura, che in realtà nasconde un nuovo rallentamento avviatosi nel corso del 2018 e ancora in corso a inizio 2019. Il rimbalzo – e il successivo rallentamento – sono chiaramente visibili nella dinamica della domanda mondiale (Fig. 4). Ma soprattutto è visibile in questo caso il graduale rallentamento del tasso di crescita della domanda, che nonostante il recupero dell'ultimo biennio resta per tutti gli anni Dieci – dopo il crollo e il successivo rimbalzo conseguenti alla crisi – ben al di sotto dei livelli raggiunti nei primi anni Duemila.

Figura 4 – Tassi annui di crescita delle importazioni mondiali



Fonte: elaborazioni CSC su dati CPB

³¹ Un recente contributo sul tema (IRC Trade Task Force, 2016) sottolinea il fatto che l'elasticità è tornata nella fase più recente sui livelli medi dei primi anni Ottanta. Questo ritorno nasconde in realtà una questione tutt'altro che banale, dal momento che a parità di elasticità i due periodi differiscono in misura sostanziale dal punto di vista della *logica* degli scambi, che risultano ormai strutturalmente legati – diversamente dal passato – a determinanti di ordine produttivo, ossia all'esistenza di catene del valore articolate a scala globale.

3.2. Le implicazioni di questo stato di cose impongono ai diversi sistemi economici un mutamento di prospettiva, che riguarda prima di tutto la composizione della loro domanda. L'individuazione di un punto di equilibrio tra domanda estera e interna è un elemento cruciale di una politica di sviluppo. E, in particolare, la letteratura economica sottolinea i limiti stringenti di uno sviluppo esclusivamente *export led* e, per converso, il ruolo critico che la domanda interna svolge per le effettive possibilità di espansione dell'industria nazionale³².

Il problema sta assumendo una evidente centralità nel contesto attuale, in cui – a partire dall'avvio della crisi – i deficit di bilancia commerciale accumulati in alcune aree del Nord del mondo (*maxime* negli Stati Uniti) pongono il problema di definire politiche di aggiustamento volte a comprimere la domanda rivolta alle economie emergenti. Le quali si trovano a dover ridimensionare il ruolo che le esportazioni hanno fin qui assicurato alle loro possibilità di sviluppo (e a contrarre a seguire i loro surplus); restando tuttavia in molti casi nella condizione di scontare una dimensione del loro mercato interno ancora potenzialmente insufficiente.

In questa chiave già da diversi anni più contributi di analisi sottolineano esplicitamente il fatto che – nel contesto attuale – il rallentamento delle economie sviluppate spinge verso un diverso orientamento di politica economica da parte di quelle emergenti, che non potranno fare affidamento sui livelli di domanda estera pre-crisi. La questione era evidente già all'indomani della crisi:

“[I]n the large deficit economies, ... rebalancing ... will occur through a reduction in consumption, and hence in imports. This should not be viewed as a historical aberration. Rather, it was the post-1990s boom in consumption in the large deficit economies that was aberrant” (Kaplinski e Farooki, 2010).

E, nel 2013, l'UNCTAD osservava che

“the policy stance of developing countries needs to adapt to an external economic environment characterized by slow recovery and weak growth in developed economies. Such adaptation implies the need for a gradual shift in the relative importance of external sources of growth towards a greater emphasis on domestic sources” (UNCTAD 2013, p. 49).

³² A titolo esemplificativo, cfr. gli argomenti avanzati, su diversi piani, in Chenery *et al.* (1986), Razmi e Blecker (2008), Palley (2011), UNCTAD (2013), Nixon (2016).

Più recentemente, la materia è stata oggetto di esplicita attenzione nell'ultimo *Industrial Development Report* UNIDO (2018), dove si osserva che

“[Evidence] shows a declining trend in the importance of internal demand, at the world level and for all country groups, pointing to the fact that globalization tends to make foreign demand increasingly important. (...) Yet since 2000 the relative size of domestic absorption in developing and emerging industrial economies has been growing again. This change reflects the rebalancing of certain large emerging industrial economies, especially in Asia” (UNIDO 2018, p. 66).

Ne deriva in prospettiva un contributo non più decisivo del commercio (domanda) mondiale nell'alimentare la crescita. Detto in altri termini, la scala dei mercati interni torna a contare dal punto di vista delle potenzialità di ulteriore sviluppo dei nuovi paesi manifatturieri, e pone nella prospettiva dei prossimi anni un problema non eludibile sul piano empirico: chi vorrà crescere dovrà fare di tutto per far ripartire la componente interna della domanda³³. Si può dire da questo punto di vista che la stessa forza delle cose faccia giustizia dell'idea che le politiche *commerciali* siano in quanto tali più importanti di quelle *industriali*; e imponga che ci si debba occupare di un problema che la formidabile crescita del *trade* negli anni trascorsi aveva di fatto contribuito a mantenere nell'ombra.

Ma occorre anche tenere conto delle implicazioni che il riorientamento della domanda dall'esterno all'interno comporta in termini della *natura* dei beni prodotti (e venduti): che non sono necessariamente gli stessi, e non nella stessa misura per tutti i sistemi manifatturieri³⁴. Da questo punto di vista si pone un problema più generale di ridefinizione generale della struttura dell'offerta attraverso l'identificazione di beni *nuovi* (anche collettivi).

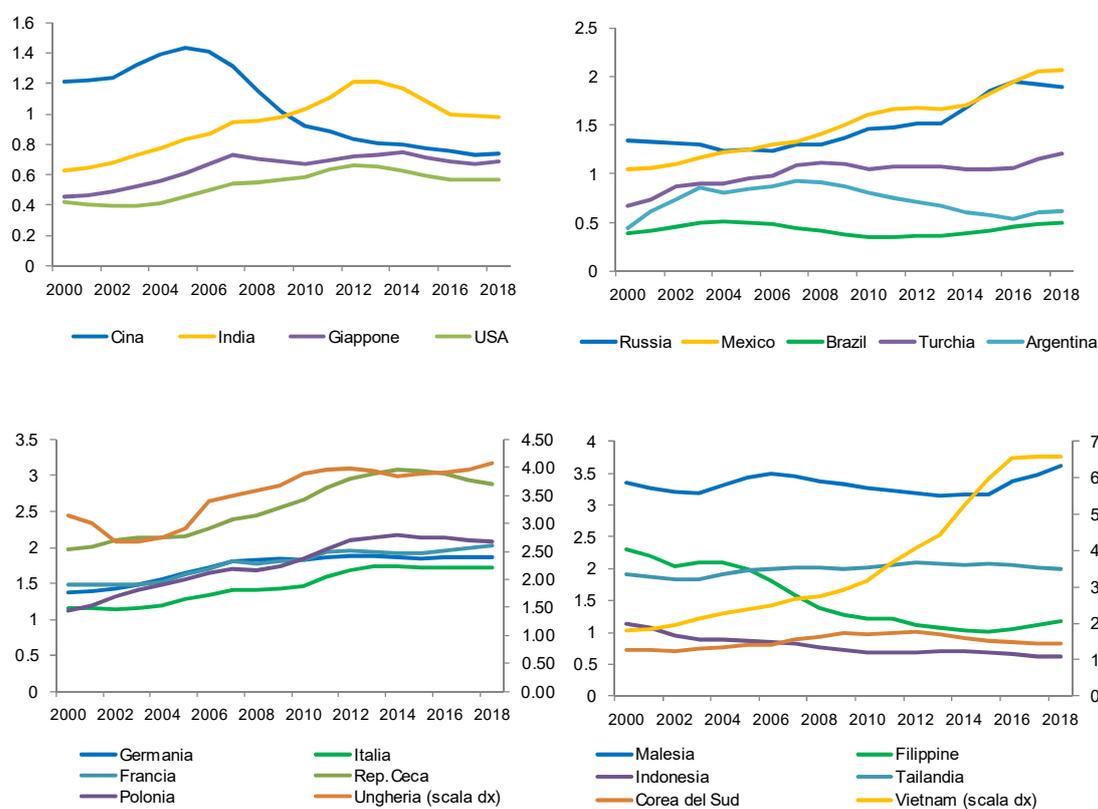
3.3. Il ridimensionamento del ruolo rivestito dalla domanda estera trova una misura nell'andamento della propensione a esportare, qui calcolata con riferimento a una serie di paesi a diversi livelli di industrializzazione (Fig. 5). Se ne ricava che nelle maggiori economie

³³ Questa situazione illumina di per sé i limiti dell'impostazione offertista che ha caratterizzato la politica economica a livello internazionale negli anni trascorsi, ovvero dell'idea secondo cui la crescita è semplicemente trainata dalla produttività (presupponendo che una maggiore efficienza – corrisposta da una adeguata liberalizzazione degli scambi – “trova” sempre e comunque la sua domanda sui mercati globali).

³⁴ Si pensi sotto questo profilo alle implicazioni delle politiche di *upgrading* che caratterizzano da molti anni le strategie della manifattura italiana proprio nell'ottica di sottrarla alla concorrenza delle economie emergenti, e che l'hanno portata a dislocare una quota importante (e forse prevalente) della produzione verso beni di fascia elevata che nelle condizioni di domanda attuali incontrerebbero difficoltà rilevanti ad essere collocati sul mercato interno.

del mondo, e comunque per tutti i maggiori esportatori, tra cui i grandi paesi europei, l'orientamento verso l'estero si contrae vistosamente, in alcuni casi già con l'insorgere della crisi, in altri comunque nel corso degli anni successivi. Ma l'indice si stabilizza o declina anche nel caso delle nuove economie industriali est-europee, per le quali la domanda estera ha un peso eccezionalmente alto (addirittura superiore a quello della Germania). Lo stesso fenomeno (stabilità o declino) si osserva – con l'eccezione del Vietnam, che sta su una scala a sé stante – anche per le altre economie emergenti asiatiche.

Figura 5 – Propensione a esportare nella manifattura
(esportazioni di beni manufatti in % del valore aggiunto)*



* medie mobili triennali

Fonte: elaborazioni CSC su dati IHS

La propensione a esportare resta in crescita in due grandi economie emergenti come Russia e Messico. In presenza di un contesto internazionale in progressivo ripiegamento verso i confini nazionali, questo fenomeno rappresenta, in realtà, meno un segnale di forza

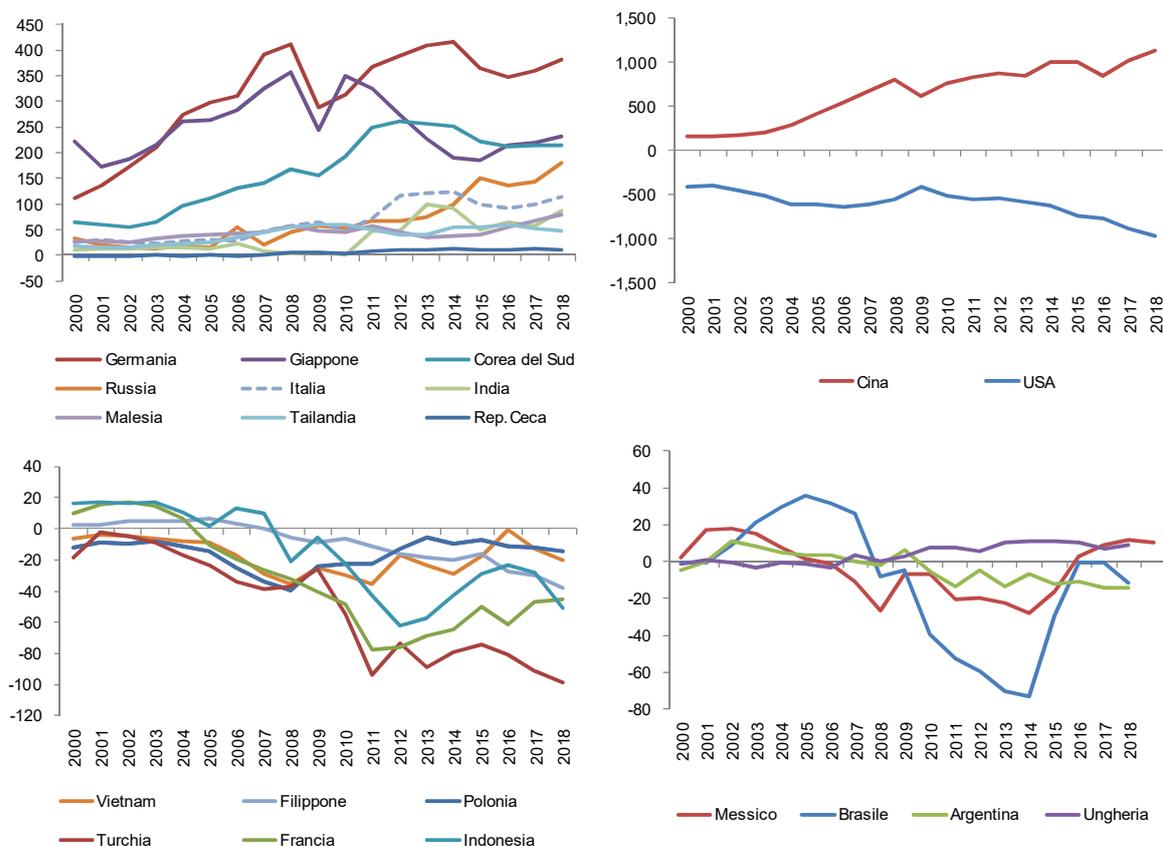
dei rispettivi sistemi industriali di quanto non segnali invece una debolezza della domanda interna, che espone in prospettiva a un rischio crescente la tenuta della produzione manifatturiera.

Questi andamenti si riflettono a loro volta sugli *imbalances* globali, il cui profilo è riassunto nella Figura 6, che descrive l'andamento dei saldi commerciali di beni manufatti per gli stessi paesi. Il dato più appariscente è che Cina e Stati Uniti mostrano un profilo opposto e simmetrico: con l'eccezione della brevissima inversione di tendenza della fase più acuta della crisi, la prima seguita ad accrescere il suo attivo e i secondi il loro passivo, seguendo il medesimo modello di comportamento degli anni pre-crisi. Nel caso degli Stati Uniti la persistenza del trend riflette il carattere strutturale delle determinanti del deficit (trasferimento di capacità produttiva all'estero), che non possono essere annullate nel breve periodo; ma nel 2018 riflette probabilmente anche gli effetti dell'aumento dei prezzi dei beni di importazione conseguente all'effetto immediato dei dazi³⁵.

Il secondo dato che emerge dalla figura è che per la più parte degli altri paesi attualmente in deficit è stato l'insorgere della crisi a modificare *in peggio* il profilo del fenomeno (in alcuni casi comportando un mutamento di segno del saldo). In particolare: *i*) per tre grandi esportatori come Germania Giappone e Corea (e in misura inferiore per l'Italia) l'attivo di bilancio resta sempre molto alto ma smette di ampliarsi (nel caso del Giappone si riduce); *ii*) per gran parte degli emergenti (Filippine, Indonesia, Turchia, Argentina e fino agli anni più recenti anche Brasile e Messico), ma anche per un paese industriale come la Francia, la crisi riduce drasticamente le bilance commerciali portandole in molti casi da un leggero attivo a un pesante passivo. Con l'eccezione della Francia, i paesi con saldo prevalentemente negativo sono tutti paesi emergenti con una forte vocazione all'esportazione (*infra*). Nell'ambito del mondo emergente i saldi si mantengono in crescente attivo solo per la Russia, e moderatamente positivi per India, Malaysia e Thailandia, mentre appaiono sostanzialmente in equilibrio nel caso della Repubblica Ceca.

³⁵ Si veda Centro Studi Confindustria (2018), Amiti *et al.* (2019).

Figura 6 – Saldi commerciali manifatturieri (Miliardi di dollari correnti)



Fonte: elaborazioni CSC su dati IHS

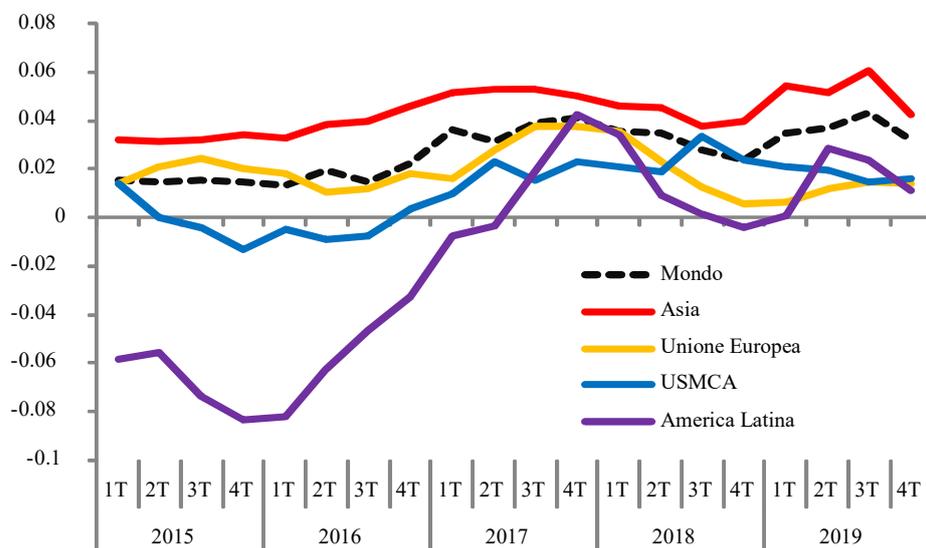
4. Dinamica della produzione manifatturiera mondiale

I meccanismi che hanno assicurato l'espansione della manifattura mondiale nell'ultima fase di sviluppo – discussi nei paragrafi precedenti – appaiono in via di dissipazione, e l'industria risulta ormai assestata su un sentiero di sviluppo più basso rispetto a quello degli anni della globalizzazione. Concordano su questa valutazione tutti i principali organismi internazionali, sulla base di considerazioni di carattere sia congiunturale (protezionismo emergente, condizioni finanziarie più restrittive, crescente incertezza, caduta degli investimenti) che – soprattutto – strutturale³⁶. Sul piano ciclico, la breve fase di ripresa del biennio 2016-17 appare già esaurita, e il mondo industriale si sta avviando verso una fase

³⁶ Cfr. tra gli altri UNIDO (2017), UNCTAD (2018), World Bank (2019), OECD (2019).

di rapido ridimensionamento dei livelli di attività [Fig. 7].

Figura 7 – Indici della produzione manifatturiera (*dollari costanti, variazioni trimestrali tendenziali*)

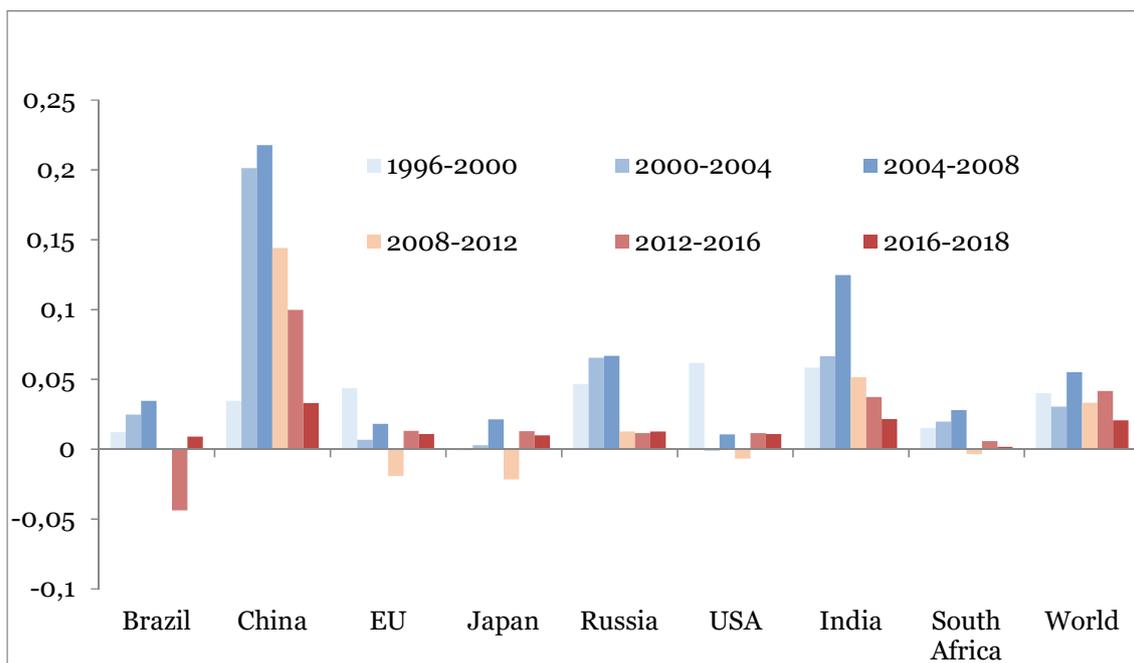


Fonte: elaborazioni CSC su dati e stime IHS

La misura del ridimensionamento può essere ricavata direttamente dalla Figura 8, che riporta i tassi medi annui di crescita dell'output (lordo) manifatturiero per alcuni grandi paesi, per l'Europa come aggregato e per l'intero Mondo, calcolati con riferimento a sei sottoperiodi dal 1996 al 2018. La prospettiva di lungo periodo aiuta ad assegnare alla ripresa dell'ultimo biennio di osservazione il carattere che le spetta: si tratta di una crescita pur sempre positiva, ma semplicemente imparagonabile rispetto a quelle registrate negli anni della globalizzazione imperante. Il divario è massimo per le due economie più grandi tra le emergenti (Cina e India), che erano risultate anche le più dinamiche fino allo spartiacque della crisi finanziaria; ma è del tutto nitido anche per tutti gli altri sistemi, e sono proprio quelli più industrializzati (Europa, Giappone, Stati Uniti) ad avere registrato variazioni (medie annue) negative della produzione nella fase immediatamente successiva alla crisi (mentre nel caso del Brasile la recessione è successiva)³⁷.

Figura 8 – Tassi medi annui di crescita della produzione manifatturiera (*dollari costanti*)

³⁷ Va sottolineato che l'accelerazione registrata nel biennio 2017-18 si presenta comunque a macchia di leopardo tra le diverse aree geografiche e appare per lo più spiegata da fenomeni di natura transitoria (cfr. Centro Studi Confindustria 2019, cap. 1).



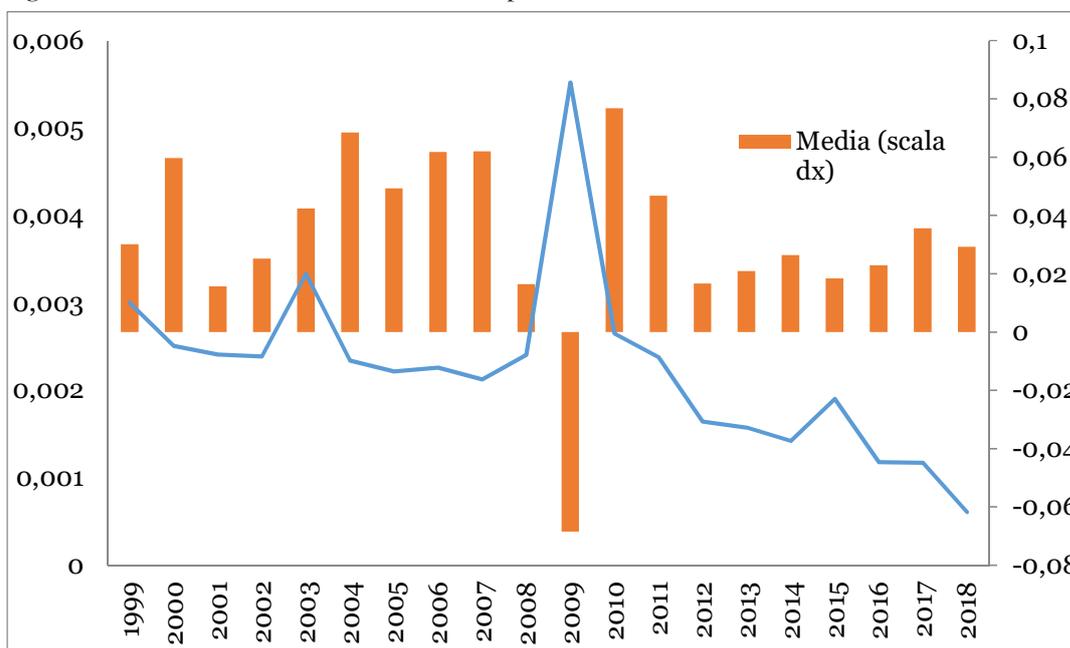
Fonte: elaborazioni CSC su dati IHS

Nella prospettiva offerta dalla figura l'evoluzione dei tassi di crescita presenta complessivamente il profilo di una parabola: che sembra corrispondere – specialmente per le economie *effettivamente* emergenti – all'ascesa e al successivo declino di un ritmo della crescita comunque insostenibile nel lungo periodo. Sotto questo profilo, il mondo sembra essersi riportato nell'alveo della “normalità”, ovvero sembra definitivamente uscito da una situazione del tutto eccezionale e comunque irripetibile (una vera e propria “historical aberration” come è stata a suo tempo la *Golden Age*).

Questa dinamica presenta anche un grado di omogeneità *cross-country* crescente, come mostra la varianza dei tassi annui di crescita della produzione mondiale (Fig. 9)³⁸. Escludendo il picco del 2009 – che coincide con il crollo della media e riflette dunque il diverso grado di resilienza delle singole economie nella recessione – la varianza tende a scendere piuttosto regolarmente, evidenziando una graduale convergenza verso il basso del ritmo della crescita mondiale. Il rallentamento appare generalizzato.

³⁸ Sono esclusi dal calcolo dei dati riportati nella figura, tra quelli inclusi nel *data-set* IHS, i paesi produttori di petrolio e l'Irlanda (in regione delle forti discontinuità nelle serie del GDP).

Figura 9 - Varianza dei tassi di crescita della produzione manifatturiera mondiale

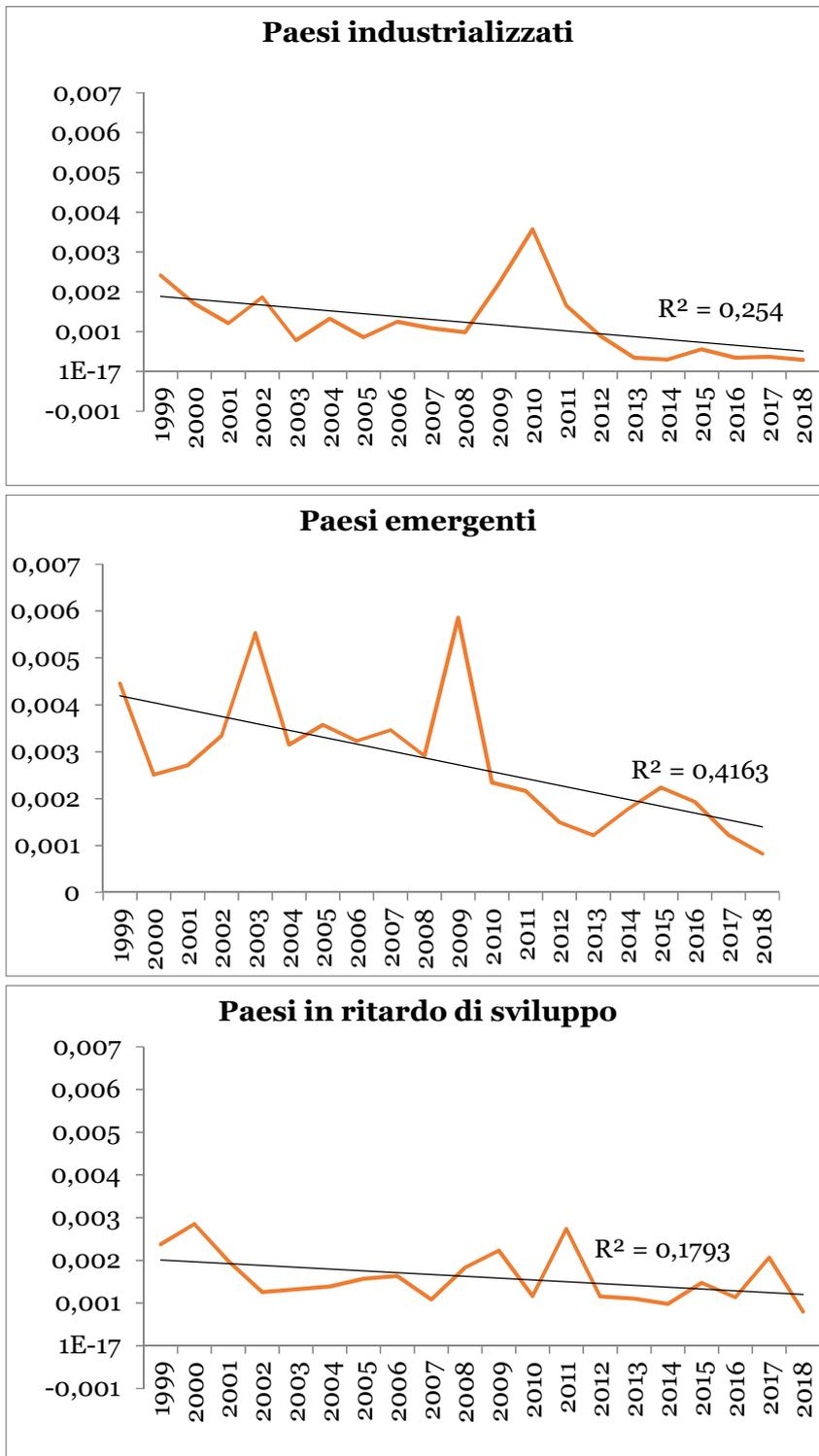


Fonte: elaborazioni CSC su dati IHS

Il fenomeno è già stato sottolineato con riferimento al *synchronized slowdown* della crescita nelle economie emergenti negli anni successivi alla crisi, attribuendone la causa principale alla flessione della componente estera della domanda, in particolare di quella proveniente dalle economie avanzate (Fayad e Perrelli 2014). La Figura 10 lo documenta più dettagliatamente, distinguendone il profilo con riferimento a tre grandi gruppi di paesi (industrializzati, emergenti, in ritardo di sviluppo).

Se ne ricava che la flessione della varianza della crescita è effettivamente più marcata tra le economie emergenti: il che appare del tutto comprensibile alla luce del drastico ridimensionamento della crescita delle maggiori tra quelle economie – *maxime* della Cina – dopo i ritmi esplosivi dei primi anni Duemila (prima aumenta il loro distacco dalla media, poi il rallentamento le riconduce in prossimità delle altre). La flessione della varianza è minore – ma comunque visibile – nel caso dei paesi industrializzati, mentre il profilo del fenomeno è invece sostanzialmente piatto per le economie che non si industrializzano.

Figura 10 – Varianza dei tassi di crescita della produzione manifatturiera per gruppi di paesi



Fonte: elaborazioni CSC su dati IHS

5. Invece di una conclusione

Lo schema stilizzato in queste pagine attira l'attenzione sull'esistenza di un problema *generale* di ridimensionamento del contributo che il canale estero può portare alla crescita, associato alla maggiore domanda di importazioni che un'insufficiente sviluppo dell'offerta interna può implicare. Seguendo l'impostazione suggerita in UNCTAD (2013, cap. 2), i problemi strutturali da affrontare in questa prospettiva sono almeno tre.

Il primo è naturalmente la dimensione del mercato interno, ovvero la misura in cui la domanda domestica è in grado di sostenere il graduale sviluppo di un'offerta manifatturiera. Questo dato discrimina le economie manifatturiere in senso "orizzontale", ovvero avvantaggia quelle più grandi e svantaggia quelle più piccole *quale che sia il loro grado di sviluppo* (solo per fare un esempio, Stati Uniti e Cina dispongono di un vantaggio assoluto nei confronti di Italia e Malaysia)³⁹.

Il secondo è la misura di quanto diventa stringente il vincolo estero all'aumentare della domanda interna, ovvero l'elasticità delle importazioni al reddito. La questione riguarda tanto la domanda di consumo che quella di investimento, e in entrambi i casi ha a che vedere con l'articolazione dell'offerta manifatturiera interna, ossia con il grado di diversificazione produttiva dell'economia. In particolare, come osservato più sopra, conta molto la misura in cui la stessa componente "forte" dell'offerta, quella destinata ai mercati internazionali, dipende a sua volta da input di importazione, vincolo tanto più stringente quanto meno le produzioni di specializzazione siano riuscite nel tempo ad attivare una catena del valore *interna* adeguata⁴⁰. Dal punto di vista dell'allentamento del vincolo esterno conta, in questo caso, che il valore delle esportazioni sia comunque tale da consentire il finanziamento di tutti i tipi di importazioni (Singh, 1977)⁴¹.

Il terzo è il fatto che i consumi sono una funzione *variabile* del reddito (disponibile),

³⁹ Le dimensioni del mercato interno (e gli stimoli introdotti da politiche economiche anticicliche) hanno rappresentato l'argine che ha consentito a Cina e India di attraversare la recessione globale seguendo a crescere a ritmi sostenuti (cfr. sul punto Yusuf e Nabeshima 2010). Nell'ambito asiatico Cina, India e Indonesia dispongono in prospettiva di un grande potenziale di domanda interna (oltre 1,3 miliardi di abitanti Cina e India, 264 milioni in crescita costante l'Indonesia), in grado di alimentare uno sviluppo endogeno della base industriale per molti anni a venire – anche se non con lo stesso tasso di crescita sperimentato in passato grazie alle dimensioni della domanda proveniente dal Nord del mondo.

⁴⁰ Più in generale, poiché l'elasticità delle importazioni al reddito è diversa a seconda delle diverse componenti della domanda, non è necessario un *aumento* dell'output perché il vincolo estero diventi più stringente, ma è sufficiente che cambi la *composizione* della domanda interna.

⁴¹ In questo caso il conseguimento dell'obiettivo non comporta di per sé alcun problema in termini della fallacia di composizione sopra evocata, essendo sufficiente il semplice *equilibrio* dei conti con l'estero.

ovvero il loro ammontare assoluto dipende da una propensione alla spesa che è influenzata dalle aspettative. Lo stesso vale per gli investimenti. E qui il contesto internazionale che si va delineando – connotato come si è detto da un deterioramento delle prospettive di crescita – svolge *per tutti* un ruolo inevitabilmente negativo. Proprio a partire da questo aspetto emerge una quarta dimensione del problema, che riguarda la misura in cui i policy maker mettano in campo interventi volti ad accrescere *esogenamente* la domanda. La componente di gran lunga più rilevante di questi interventi è data dagli investimenti pubblici; ma conta ovviamente moltissimo anche quanto viene messo in campo per favorire l’espansione di quelli privati. Conta cioè la politica industriale.

Il complesso di questi problemi discrimina dunque i diversi sistemi economici in ragione delle loro caratteristiche strutturali (dimensioni assolute, grado di articolazione dell’offerta interna, ruolo più o meno attivo della politica economica). Ne derivano differenze importanti in termini della forza con cui affrontare il cambiamento in questione. Grandi paesi come Stati Uniti e Cina sono sistemi in cui le enormi dimensioni del mercato interno garantiscono comunque la copertura potenziale dell’offerta locale, cosa che a sua volta favorisce anche un ampio grado di articolazione dell’offerta manifatturiera, e in cui soprattutto è eccezionalmente attiva, se pure in forme diverse, la politica industriale. Questi paesi dispongono dunque di leve importanti⁴². Ma tra le economie considerate emergenti ve ne sono altre (nello stesso ambito asiatico; e poi in America Latina e nella stessa Europa) che si trovano in una situazione quasi opposta: dimensioni ridotte, e ruolo limitato della politica economica.

L’esito complessivo di queste differenze è la possibile divergenza del ritmo della crescita tra le diverse economie manifatturiere nella fase che si sta avviando, in cui l’uscita dal “regime” della *Globalisation Age* comporta di per sé che i sistemi economici siano spinti a trovare ciascuno la sua strada *indipendentemente* dall’altro. Ovvero che scontino in partenza un aumento della variabilità dei loro comportamenti – come è di ogni fase che prelude all’emergere di paradigmi *nuovi*, in cui le determinanti *endogene* dei comportamenti appaiono più rilevanti che ieri (e in cui dunque la varianza dei comportamenti è maggiore).

Una volta venute meno le eccezionali condizioni di contesto che la *Globalisation Age* ha a sua volta garantito per oltre un ventennio, si pone in altri termini il problema delle conseguenze che l’uscita da un “regime” comune comporta in termini dell’omogeneità delle strategie di sviluppo dei diversi sistemi economici: se non esiste più un contesto che guida i

⁴² La matrice di offerta della Cina si è ampliata già negli anni della globalizzazione con una rapidità eccezionale, raggiungendo una estensione (e una competitività) molto elevata anche in senso verticale (per una ricognizione degli sviluppi di settori vecchi e nuovi della manifattura cinese cfr. Yang e Yu (2011).

comportamenti, le singole economie cominciano a procedere in ordine sparso, e i loro risultati economici possono risultare più intermittenti e più eterogenei di prima. Fra i tratti più evidenti dell'uscita dalla *Golden Age* vanno ricordati non solo la contrazione dei tassi di crescita dei paesi allora industrializzati (come sta avvenendo ora), ma anche il progressivo aumento della loro varianza intertemporale⁴³. La brevità del periodo lungo il quale la *Globalisation Age* ha cominciato a mostrare le sue crepe non consente ancora di osservare il secondo fenomeno (variabilità nel tempo). Ma varrà la pena di osservare le sue tendenze in corsa.

Riferimenti bibliografici

Amiti M., Redding S.J., Weinstein D. (2019), The impact of the 2018 trade war on U.S. prices and welfare, *Centre for Economic Policy Research, Discussion Papers* 13564, March.

Bamber P., Daly J., Frederick S., Gereffi G. (2018), The Philippines. A sequential approach to upgrading in global value chains, in D. Nathan, M. Tewary, S. Sarkar (eds.), *Development with global value chains. Upgrading and innovation in Asia*, Cambridge, Cambridge University Press.

Berger S. (2009), *The foundations of non-equilibrium economics. The principle of circular and cumulative causation*, Abingdon, Routledge.

Carpenter T. (2008), A historical perspective on regionalism, in R. Baldwin, P. Low (eds.), *Multilateralizing regionalism*, New York, Cambridge University Press.

Centro Studi Confindustria (2016), *Scenari industriali*, n. 7, novembre, Roma.

Centro Studi Confindustria (2019), *Dove va l'industria italiana. Rapporto 2019*, Roma.

Chenery H., Robinson S., Syrquin M. (1986), *Industrialization and growth. A comparative study*, New York, Oxford University Press.

Cipolletta I. (2019), *Il modello di crescita per l'Europa nel mondo*, mimeo (intervento alla tavola rotonda su "Il modello europeo 'solo export' e la fine della domanda interna", 29 marzo, Vicenza, Festival dei territori industriali).

⁴³ Su questo punto specifico cfr. Traù (1998).

De Melo J., Panagariya A. (1993), Introduction, in J. De Melo e A. Panagariya (eds.), *New dimensions in regional integration*, Cambridge, Cambridge University Press.

Escaith H., Lindenberg N., Miroudot S. (2010), Global value chains and the crisis: reshaping international trade elasticities? In O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (eds.), *Global value chains in a postcrisis world. A development perspective*, Washington, The World Bank.

Faini R. (1997), Integrazione o polarizzazione? Il regionalismo nel commercio mondiale degli anni Ottanta, in E. Grilli, Sassoon E. (a cura di), *Regionalismo e multilateralismo negli scambi mondiali*, Bologna, Il Mulino.

Fayad G., Perrelli R. (2014), Growth surprises and synchronized slowdowns in emerging markets – an empirical investigation, *IMF Working Papers*, WP/14/173, Washington.

Fajgelbaum P.D., Goldberg P.K., Kennedy P.J. Khandelwal A.K. (2019), The Return to Protectionism, *NBER Working Papers*, 25638, March.

Fujita N. (2007), Myrdal's theory of cumulative causation, *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 3 (2), 275-284.

Gaudiosi F. (2018), Economic Nationalism and the Post-Global Future, *LAI Commentaries*, 04, January.

Grilli E. (1997), Multilateralismo e regionalismo: una convivenza ancora difficile, in E. Grilli, Sassoon E. (a cura di), *Regionalismo e multilateralismo negli scambi mondiali*, Bologna, Il Mulino.

Iapadre L. (2006), Regional integration agreements and the geography of world trade: statistical indicators and empirical evidence, in P. De Lombaerde (ed.), *Assessment and measurement of regional integration*, London, Routledge.

Iapadre L., Tironi F. (2009), Measuring trade regionalisation: the case of Asia, *UNU-CRIS Working Papers*, W - 2009/9.

IMF (2019), Growth slowdown, precarious recovery. The drivers of bilateral trade and the spillovers from tariffs, *World Economic Outlook*, April.

IRC Trade Task Force (2016), Understanding the weakness in global trade. What is the new normal?, ECB Occasional Paper, No. 178, European Central Bank, Frankfurt.

- Hirschman A.O. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- Kaplinski R. - Farooki M. (2010), Global value chains, the crisis, and the shift of markets from North to South, in Cattaneo O., Gereffi G., Staritz C. (eds), (2010), *Global value chains in a postcrisis world. A development perspective*, Washington, The World Bank.
- Kaulich F. (2012), Diversification vs. specialization as alternative strategies for economic development: can we settle a debate by looking at the empirical evidence?, *Development policy, Statistics and Research Branch, Working Paper 03/2012*, Vienna, UNIDO.
- Nathan D., Tewary M., Sarkar S. (2018), Introduction, in D. Nathan, M. Tewary, S. Sarkar (eds.), *Development with global value chains. Upgrading and innovation in Asia*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Nixon (2016), Import substituting industrialisation (ISI): can or should we divorce industrialisation and trade strategies? in J. Weiss e M. Tribe (eds.), *Routledge Handbook of Industry and Development*, Abingdon and New York, Routledge.
- OECD (2019), *Interim Economic Outlook*, 6 March, Parigi.
- Palley T.I. (2011), The rise and fall of export-led growth, *Investigazione Economica*, 71 (280), 141-161.
- Pensa C., Pignatti M. (2018), Dazi USA: danni per tutti e rischi di guerra commerciale, *Nota dal CSC*, 18-01.
- Pignatti M. (2017), Rilanciare i consumi in Germania, a vantaggio degli stessi risparmiatori tedeschi, *Nota dal CSC*, 17-07.
- Razmi A., Blecker R.A. (2006), Developing Country Exports of Manufactures: Moving Up the Ladder to Escape the Fallacy of Composition?, *Journal of Development Studies*, 44 (1) 21-48.
- Romano L., Traù F. (2017), The Nature of Industrial Development and the Speed of Structural Change, *Structural Change and Economic Dynamics*, 42, 26-37.
- Sassoon E. (1997), Il commercio mondiale e la World Trade Organization dopo l'Uruguay Round del GATT, in E. Grilli, Sassoon E. (a cura di), *Regionalismo e multilateralismo negli scambi mondiali*, Bologna, Il Mulino.

Simonazzi A., Ginzburg A., Nocella G. (2013), Economic relations between Germany and southern Europe, *Cambridge Journal of Economics*, 37 (3), 653-675.

Singh A. (1977), UK Industry and the World Economy: a Case of De-Industrialisation?, *Cambridge Journal of Economics*, 1 (2), 113-136.

Traù F. (1998), Sviluppo economico e occupazione nei paesi industriali, *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 105 (4), 473-513.

Traù F. (2016), La globalizzazione e lo sviluppo industriale mondiale, *Rivista di Politica Economica*, 105 (10-12), 353-408.

UNCTAD (2013), *Trade and Development Report 2013. Adjusting to the changing dynamics of the world economy*, New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2018a), *Trade and Development Report 2018. Power, Platforms and the free trade delusion*, New York and Geneva, United Nations.

UNCTAD (2018b), *World Investment Report 2018*, United Nations, New York and Geneva.

UNIDO (2009), *Industrial Development Report. Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries*, Vienna, United Nations.

UNIDO (2017), *Industrial Development Report 2018. Demand for manufacturing: driving inclusive and sustainable industrial development*, Vienna, United Nations.

Yang M., Yu H. (2011), *China's industrial development in the 21st Century*, Singapore, World Scientific Publishing.

Young A. (1928), Increasing Returns and Economic Progress, *Economic Journal*, 38 (152), 528-542.

Yusuf S., Nabeshima K. (2010), *Changing the industrial geography in Asia*, Washington, The World Bank.

World Bank (2019), *Global Economic Prospects. Darkening Skies*, Washington, The World Bank.