UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA "GIORGIO FUÀ"

Corso di Laurea triennale in Economia e commercio

STRATEGIE DI DIVERSIFICAZIONE COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA: MERCOSUR, CINA E INDIA NEL NUOVO CONTESTO GEOPOLITICO

TRADE DIVERSIFICATION STRATEGIES OF THE EUROPEAN UNION: MERCOSUR, CHINA AND INDIA IN THE NEW GEOPOLITICAL CONTEXT

Relatore:
Prof. Alessia Lo Turco

Rapporto finale di:
Giovanni Cancellieri

Anno Accademico 2025/2026

INDICE

INTRODUZIONE

1. CAPITOLO 1 - TEORIA E POLITICA COMMERCIALE INTERNAZIONALE

1.1 I fondamenti teorici del commercio internazionale

1.2 Gli strumenti della politica commerciale

1.3 Evoluzione del commercio internazionale: dalla globalizzazione alla slowbalisation

2. CAPITOLO 2 - GEOPOLITICA E TRASFORMAZIONI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

2.1 La cronologia degli shock sistemici

2.2 Il cambiamento dei rapporti transatlantici

2.3 La risposta istituzionale dell'UE

3. CAPITOLO 3 – STRATEGIE DI DIVERSIFICAZIONE COMMERCIALE

3.1 L'accordo tra Unione Europea e Mercosur: opportunità e criticità

3.2 Dipendenze critiche e de-risking nella relazione con la Cina

3.3 L'India tra accordi commerciali e friend-shoring

3.4 Confronto tra le strategie di diversificazione commerciale dell'UE

CONCLUSIONI

BIBLIOGRAFIA

RINGRAZIAMENTI

INTRODUZIONE

Il presente lavoro di tesi verte sull'analisi delle strategie di diversificazione commerciale intraprese dall'Unione Europea per rispondere agli irreversibili cambiamenti strutturali che stanno influenzando l'ordine economico internazionale.

Per decenni l'Unione Europea ha ricoperto un ruolo di primissimo piano come potenza commerciale, fondando la propria crescita sull'apertura dei mercati internazionali, sulle esportazioni industriali e sull'importazione di fattori produttivi a basso costo.

Tuttavia, il quadro geopolitico odierno ha evidenziato le vulnerabilità nella stabilità dei mercati globali. Diversi sono stati gli eventi improvvisi che ne hanno alterato profondamente l'equilibrio: le interruzioni delle catene logistiche durante la pandemia di COVID-19, la crisi energetica innescata dall'invasione russa dell'Ucraina, fino alle recenti tensioni in Medio Oriente. Tutto ciò non ha fatto altro che dimostrare come l'eccessiva dipendenza da singoli fornitori esteri possa trasformarsi in una diretta minaccia alla sicurezza economica e alla sovranità industriale dell'Europa.

A complicare ulteriormente lo scenario interviene il progressivo peggioramento dei rapporti commerciali tra Unione Europea e Stati Uniti. La svolta protezionistica americana, con l'imposizione di dazi unilaterali all'UE e l'attuazione di politiche con ampi sussidi statali all'industria americana, ha incrinato la storica partnership transatlantica.

Di fronte a questo scenario, l'Unione Europea si è vista costretta a riformulare il proprio posizionamento internazionale. Bruxelles ha così elaborato la dottrina dell'autonomia strategica aperta: un concetto che mira a rafforzare l'autosufficienza e l'indipendenza dell'Europa in aree critiche, pur rimanendo aperta al commercio e alla cooperazione globale. L'obiettivo è quello di rendere l'Europa più unita, più decisa e più forte, mettendo al primo posto gli interessi e i valori dei suoi cittadini.

L'UE ha attuato una strategia di de-risking che punta a ridurre le dipendenze strategiche diversificando i propri fornitori e proteggendo le tecnologie sensibili. Nello specifico, la ricerca vuole analizzare come l'UE stia cercando di bilanciare le proprie esigenze economiche confrontando tre aree commerciali eterogenee: il Mercosur, la Cina e l'India.

Nel primo capitolo dell'elaborato vengono analizzati i fondamenti teorici e concettuali della politica commerciale internazionale. Nel secondo capitolo viene approfondita la crisi del modello di globalizzazione tradizionale, la ridefinizione dei rapporti economici con gli USA e

la nascita dell'autonomia strategica dell'UE. Infine, nel terzo capitolo vengono esaminati e messi a confronto i tre principali assi della diversificazione europea: Mercosur, Cina ed India.

CAPITOLO 1 - TEORIA E POLITICA COMMERCIALE INTERNAZIONALE

1.1 I fondamenti teorici del commercio internazionale

Lo studio del commercio e della finanza internazionale è all'origine della moderna teoria economica. Non a caso, la storiografia economica riconosce nel saggio *"Sulla bilancia commerciale"*, scritto dal filosofo David Hume nel 1758, circa vent'anni prima de *"La ricchezza delle nazioni"* di Adam Smith, il primo vero tentativo di formulare un modello approfondito in questo campo.

Oggi più che mai, l'analisi dell'economia globale ha assunto un ruolo di primario rilievo. Nel XXI secolo, l'interdipendenza tra le nazioni si è rafforzata notevolmente, sviluppandosi sia lungo l'orientamento dello scambio di merci e servizi, sia attraverso la mobilità dei capitali e degli investimenti da un'economia all'altra. Comprendere le dinamiche e le motivazioni alla base di questi scambi internazionali è l'obiettivo principale della disciplina. Fu proprio la scuola classica a inaugurare questo filone analitico, sviluppando i primi modelli teorici volti a provare come la liberalizzazione dei mercati offra vantaggi economici netti a tutti i Paesi aderenti rispetto alla scelta dell'autarchia.

A distanza di 250 anni è sorprendente come *"La ricchezza delle nazioni"* sia ancora, in parte, attuale per la modernità delle intuizioni di Adam Smith; ne è un chiaro esempio la critica smithiana al protezionismo nell'odierna era dei dazi trumpiani e delle guerre tariffarie. Smith sviluppò l'ideale secondo il quale ogni Paese deve specializzarsi nelle attività in cui è più efficiente per accrescere la ricchezza della propria nazione. L'apporto di Smith fu fondamentale nel superare le dottrine mercantiliste legate al protezionismo; ciononostante, il suo modello soffriva di un'evidente debolezza concettuale. Il principio dei vantaggi assoluti non era infatti in grado di spiegare la convenienza del commercio internazionale qualora un Paese avesse detenuto una maggiore produttività in ogni settore rispetto alle altre nazioni.

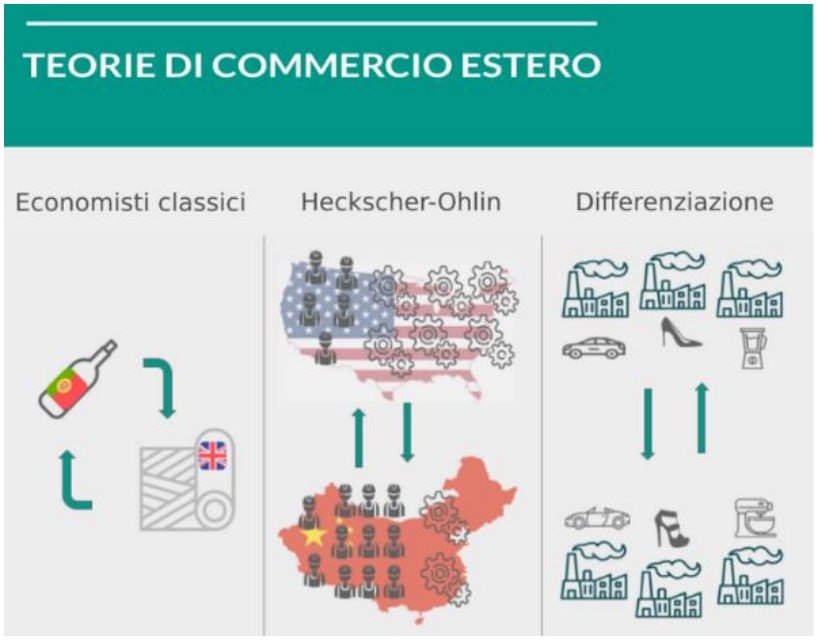
A superare questa criticità fu David Ricardo, che nella sua opera del 1817 *"I principi dell'economia politica e dell'imposta"* introdusse la teoria dei vantaggi comparati. Tale impostazione, centrata sull'idea che i flussi commerciali siano guidati principalmente dalle differenze di produttività del lavoro tra Paesi, prende il nome di modello ricardiano. L'intuizione chiave di Ricardo risiede nell'importanza del costo opportunità: una nazione trae beneficio economico quando si specializza ed esporta i prodotti per i quali registra un costo

opportunità più basso, affidandosi all'importazione per le merci caratterizzate da costi opportunità superiori. Attraverso lo scambio internazionale, i vari Paesi riescono così a superare i vincoli della propria frontiera delle possibilità produttive (FPP), espandendo i livelli di consumo. Specializzandosi sulle produzioni in cui vantano un'efficienza relativa maggiore, l'impiego delle risorse su scala globale diventa più razionale, portando a un incremento dell'offerta complessiva e del benessere economico generale. Nella sua formulazione classica, il modello ricardiano si presenta come una struttura essenziale in cui il lavoro costituisce il solo fattore produttivo e dove le differenze tecnologiche tra i Paesi rappresentano la sola determinante del vantaggio comparato.

In seguito, vennero introdotte rielaborazioni neoclassiche come il teorema di Heckscher-Ohlin, che individua l'origine dei vantaggi comparati nella differente dotazione relativa dei fattori produttivi quali capitale e lavoro assumendo l'ipotesi di mercati perfettamente concorrenziali, rendimenti di scala costanti e la presenza di beni omogenei scambiati tra Paesi complessivamente diversi.

Tuttavia, questi modelli, focalizzati esclusivamente sugli scambi tra settori diversi (commercio inter-industriale), non riescono a spiegare perché una grande parte del commercio internazionale avvenga tra paesi simili per dotazione di fattori e all'interno degli stessi settori (commercio intra-industriale).

Il superamento di queste premesse ha stimolato lo sviluppo della cosiddetta *"New Trade Theory"*, i cui pilastri sono stati gettati dai modelli di Krugman (1980) e Helpman-Krugman (1985), integrando nell'analisi elementi quali le economie di scala, la concorrenza imperfetta e la differenziazione del prodotto. I modelli più recenti mostrano come il commercio internazionale risulti reciprocamente conveniente anche tra nazioni caratterizzate da dotazioni fattoriali e livelli tecnologici del tutto identici, a patto che gli scambi riguardino prodotti differenziati. Si definiscono tali quei beni che, pur soddisfacendo bisogni simili e appartenendo allo stesso settore, presentano specificità che li rendono insostituibili agli occhi dei consumatori, come accade tipicamente nei settori delle automobili o dell'abbigliamento.



Tab I.1: Teorie di commercio estero (fonte: ExportPlanning)

Come possiamo notare nell'immagine, la piattaforma software ExportPlanning, ci chiarisce gli ideali di ogni teoria del commercio estero attraverso degli esempi reali. Nel caso degli economisti classici il Portogallo si concentra sulla produzione e l'esportazione di vino, il Regno Unito esporta tessuti in Portogallo specializzandosi nel proprio punto di forza. Nel caso di Heckscher-Ohlin gli Stati Uniti esportano in Cina beni ad alta intensità di capitale, mentre la Cina esporta beni ad alta intensità di lavoro verso gli USA. L'ultimo riquadro mostra il commercio moderno tra Paesi con economie simili; i Paesi si scambiano prodotti appartenenti agli stessi settori per offrire maggiore differenziazione ai consumatori.

Formalmente, l'economia individua due differenti approcci per analizzare la domanda di beni differenziati da parte dei consumatori:

- L'approccio dell'amore per la varietà: ipotizza che l'utilità del consumatore cresca con l'aumentare del numero di varianti dello stesso bene presenti sul mercato;
- L'approccio della varietà ideale: parte dal presupposto che ogni articolo sia caratterizzato da una specifica combinazione di fattori (come design, materiali o colore). Gli individui tenderanno ad acquistare il bene che riduce la distanza rispetto al proprio profilo ideale, garantendo così lo spazio di mercato per un insieme di imprese produttrici di beni tra loro simili.

Un ulteriore avanzamento teorico fu introdotto nei primi anni Duemila da Marc Melitz. Con l'introduzione dell'eterogeneità delle imprese, Melitz dimostra che la decisione di

internazionalizzarsi non coinvolge in modo uniforme tutti gli attori di un determinato settore industriale. All'interno del medesimo comparto produttivo coesistono aziende con differenti livelli di produttività. Poiché l'accesso ai mercati esteri comporta il sostenimento di rilevanti costi fissi, solo le imprese più produttive superano la soglia necessaria per assorbire questi costi e diventare esportatrici. Le imprese meno efficienti si limitano al mercato interno o, sotto la pressione della concorrenza internazionale, sono costrette ad uscire dal mercato. L'apertura commerciale innesca così un processo di riallocazione delle risorse all'interno del settore: le aziende più efficienti si espandono sui mercati internazionali, mentre quelle meno produttive vengono ridimensionate o dal mercato, generando un aumento della produttività media aggregata dell'intero sistema economico.

In parallelo all'evoluzione di questi modelli, il panorama contemporaneo ha visto l'emergere e l'affermazione delle Catene Globali del Valore (CGV). Affermatosi a partire dagli anni Novanta del Novecento, costituisce l'elemento caratterizzante della "nuova globalizzazione". Questo modello si fonda sulla frammentazione geografica dei processi manufatturieri, dislocando le singole fasi produttive presso aziende e mercati collocati a livello internazionale. L'impatto di questo fenomeno sul commercio internazionale è stato molto rilevante; c'è stato un importante aumento dei flussi di beni intermedi scambiati direttamente tra imprese, arrivando a superare la circolazione dei beni finali destinati al consumo e a rappresentare oltre la metà degli scambi mondiali complessivi. Sul piano macroeconomico, le CGV hanno ridefinito il concetto di specializzazione produttiva delle nazioni poiché la competizione tra Paesi si gioca, ormai, sulla tutela di specifiche fasi della catena del valore ad alto o basso valore aggiunto. A livello microeconomico, la partecipazione a tali reti offre alle imprese opportunità di crescita legate al posizionamento strategico e alla capacità di risalire la catena verso segmenti a maggiore redditività.

Nel contesto dell'Unione Europea, la struttura produttiva italiana riflette in modo significativo questa trasformazione. L'Italia registra infatti indici di integrazione nelle CGV paragonabili a quelli dei principali partner europei, quali Germania e Francia, distinguendosi in particolare per l'elevata specializzazione delle proprie imprese nel ruolo di fornitrici di beni e componenti intermedi ad alto contenuto qualitativo per i mercati esteri.

1.2 Gli strumenti della politica commerciale

La politica commerciale comprende l'insieme delle misure micro e macroeconomiche adottate dai governi per regolare, orientare o restringere i flussi di scambio di beni e servizi con il resto

del mondo. Se nei decenni del dopoguerra la tendenza prevalente è stata quella della liberalizzazione multilaterale guidata dal GATT prima e dalla World Trade Organization (WTO) poi, lo scenario geoeconomico contemporaneo ha segnato il ritorno dell'intervento pubblico. Analiticamente, la teoria economica suddivide gli strumenti di politica commerciale in due grandi macrocategorie: misure tariffarie, che alterano i prezzi di mercato e misure non tariffarie, che impongono standard o limiti quantitativi.

Il dazio rappresenta il più antico e classico strumento di protezione commerciale. Si configura come una tariffa fiscale imposta su una merce nel momento in cui varca la frontiera doganale di uno Stato. Sotto il profilo tecnico, i dazi si distinguono in due forme principali:

- Dazi ad valorem: espressi come percentuale fissa sul valore monetario del bene importato.
- Dazi specifici: definiti come una somma di denaro fissa per unità fisica di prodotto.

L'analisi dell'impatto economico di un dazio varia a seconda della dimensione del Paese che lo applica:

- Nel caso di un "Paese piccolo": l'imposizione del dazio non è in grado di influenzare i prezzi internazionali. L'effetto netto sul benessere nazionale è negativo: il dazio aumenta il prezzo interno, reprime la domanda dei consumatori, protegge l'efficienza marginale dei produttori locali e genera una perdita secca di benessere dovuta a distorsioni sia dal lato della produzione che del consumo.
- Nel caso di un "Paese grande": il Paese gode di potere di mercato. L'introduzione del dazio riduce la domanda globale del bene, costringendo i fornitori esteri ad abbassare il prezzo alla produzione per non perdere la quota di mercato. In questo contesto, se il miglioramento della ragione di scambio supera la perdita secca di efficienza, il Paese può teoricamente raggiungere un "dazio ottimale" che incrementa il benessere aggregato nazionale a spese dei partner esteri.

I sussidi costituiscono la misura speculare ma opposta al dazio: mentre il dazio limita le importazioni, il sussidio stimola le esportazioni. Essi consistono in trasferimenti finanziari diretti, crediti d'imposta o finanziamenti a tassi agevolati che lo Stato conferisce alle imprese nazionali operanti sui mercati internazionali. L'effetto economico del sussidio è quello di ridurre i costi di produzione dell'impresa esportatrice, permettendole di collocare le merci

all'estero a prezzi altamente competitivi. Tuttavia, la teoria economica dimostra come i sussidi generino profonde distorsioni:

1) Per il Paese esportatore: comportano un pesante costo fiscale a carico dei contribuenti e un peggioramento della ragione di scambio, poiché i consumatori interni finiscono per pagare il bene a un prezzo superiore rispetto a quello applicato agli acquirenti esteri.
2) Per il mercato globale: configurano forme di concorrenza sleale, innescando ritorsioni e controversie presso gli organi del WTO.

I contingentamenti (o quote) rappresentano la forma più rigida di restrizione quantitativa. A differenza dei dazi, che modificano i prezzi e lasciano che sia il mercato a stabilire le quantità scambiate, la quota fissa un tetto massimo fisso all'importazione di una determinata merce in un dato periodo di tempo.

Dal punto di vista dell'impatto economico:

- Il contingentamento isola il mercato interno: quando la domanda interna cresce, il prezzo del bene aumenta in modo del tutto slegato dalle dinamiche internazionali.
- Il contingentamento non genera gettito fiscale per lo Stato: il profitto economico creato dalla differenza tra il prezzo interno maggiorato e il prezzo internazionale viene invece appropriato dai soggetti titolari delle licenze di importazione.

A seguito dei progressivi accordi di abbattimento delle tariffe doganali promossi a livello multilaterale, la politica commerciale contemporanea ha registrato uno spostamento verso le barriere non tariffarie. Si tratta di strumenti normativi e burocratici che limitano l'accesso ai mercati esteri.

In questa categoria rientrano principalmente:

- Ostacoli Tecnici al Commercio: regolamentazioni su standard di sicurezza, requisiti di etichettatura, specifiche tecniche e conformità ambientale causati dalle differenze nelle normative nazionali sui prodotti.
- Misure Sanitarie e Fitosanitarie: norme volte a tutelare la salute umana, animale e vegetale nei comparti agroalimentari e nell'ambiente.

Se da un lato tali misure rispondono a legittime esigenze di tutela della salute pubblica e della sostenibilità, dall'altro sono sempre più utilizzate come forme di protezionismo coperto. L'imposizione di requisiti normativi complessi costringe le aziende straniere a sostenere elevati

costi fissi di adeguamento, operando una selezione all'ingresso coerente con i modelli teorici a imprese eterogenee di Melitz.

Come vedremo in seguito in tale contesto, l'Unione Europea rappresenta l'attore globale con la maggiore capacità di imporre i propri standard normativi a livello globale (effetto Bruxelles). Un esempio chiave di questa evoluzione della politica commerciale è il CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism), un meccanismo di aggiustamento del carbonio alle frontiere che impone un prezzo sulle emissioni incorporate nelle merci importate nell'UE. Il CBAM dimostra come le barriere non tariffarie siano ormai diventate lo strumento primario per far coincidere gli obiettivi di politica industriale, tutela ambientale e protezione del mercato interno.

1.3 Evoluzione del commercio internazionale: dalla globalizzazione alla slowbalization

Il sistema economico globale sta attraversando una fase di profondo cambiamento strutturale, segnato dal passaggio a una nuova configurazione caratterizzata da una marcata frammentazione geoeconomica. Se nei decenni compresi tra la caduta del Muro di Berlino e la crisi finanziaria del 2008 l'obiettivo principale delle imprese e dei governi è stata la massimizzazione dell'efficienza e la minimizzazione dei costi mediante la delocalizzazione (offshoring), gli shock recenti hanno evidenziato la vulnerabilità di tale modello. Eventi come la pandemia da COVID-19, le crescenti tensioni bilaterali tra Stati Uniti e Cina e l'instabilità geopolitica ed energetica hanno trasformato la politica commerciale: l'attenzione strategica si è recentemente spostata dalla sola efficienza di costo alla resilienza della catena del valore. In questo contesto si inserisce la progressiva affermazione di nuove strategie di riposizionamento internazionale, riassumibili nei concetti di de-coupling, de-risking e friend-shoring. Nel dibattito sulla riconfigurazione delle relazioni economiche internazionali, due concetti chiave hanno indirizzato l'analisi economica e politica:

- De-coupling (Disaccoppiamento): teorizza una vera e propria rescissione dei legami commerciali, tecnologici e finanziari tra due blocchi economici. L'obiettivo principale sarebbe la creazione di due sistemi autarchici e paralleli, azzerando le reciproche dipendenze. Tuttavia, l'economia converge nel ritenere un disaccoppiamento totale non solo estremamente costoso in termini di perdita di benessere globale, ma soprattutto irrealizzabile, data l'elevata ed estesa integrazione raggiunta dalle Catene Globali del Valore (CGV).
- De-risking (Riduzione del rischio): affermatosi come pilastro della dottrina economica dell'Unione Europea, il de-risking costituisce un approccio più pragmatico e mirato

rispetto al de-coupling. La strategia di riduzione del rischio non mira all'isolamento commerciale o alla chiusura protezionistica, bensì alla diminuzione delle dipendenze strategiche unilaterali nei settori critici. Il de-risking si concretizza nella differenziazione delle forniture, nell'aumento delle riserve interne e nel rafforzamento dei controlli sugli investimenti esteri in entrata e in uscita.

L'applicazione delle strategie di de-risking ha innescato una profonda riorganizzazione della geografia produttiva mondiale. Le decisioni di localizzazione degli impianti e di approvvigionamento dei beni intermedi non sono più dettate solamente da comparazioni di produttività o dal costo del lavoro, ma incorporano parametri di rischio geopolitico. Questo fenomeno ha portato all'affermazione di due nuovi modelli di riconfigurazione delle catene produttive:

1. Friend-shoring: consiste nel reindirizzare i flussi commerciali e la produzione verso Paesi partner che condividono i medesimi valori politici, norme istituzionali e orientamenti geopolitici. Come vedremo nel caso dell'India, l'obiettivo è limitare l'esposizione verso nazioni considerate potenzialmente ostili o capaci di utilizzare le dipendenze commerciali come strumento di ritorsione.
2. Near-shoring: risponde alla necessità di accorciare la distanza geografica tra i luoghi di produzione delle componenti e i mercati finali di sbocco. Attraverso il near-shoring, le imprese riposizionano le fasi produttive in Paesi geograficamente o regionalmente limitrofi riducendo così sia i tempi che i rischi logistici.

Come vedremo nel capitolo 2 nel nuovo scenario di competizione geoeconomica, l'Unione Europea ha progressivamente elaborato il concetto di Autonomia Strategica Aperta. Tale impostazione sintetizza la volontà dell'UE di mantenere un'economia aperta e integrata nel commercio multilaterale, sviluppando allo stesso tempo la capacità di agire in modo autonomo quando necessario, salvaguardando i propri interessi di sicurezza e i propri valori.

L'autonomia strategica si traduce nell'adozione di un nuovo insieme di strumenti di difesa commerciale e industriale, volti a garantire la sicurezza economica europea senza cadere nel protezionismo. Tra questi si annoverano la normativa europea sulle materie prime critiche (Critical Raw Materials Act), con cui l'Unione Europea mira a tutelare l'approvvigionamento dei minerali indispensabili per le transizioni ecologiche e digitali e il regolamento sui semiconduttori (European Chips Act), con cui l'Unione Europea punta a rafforzare la propria

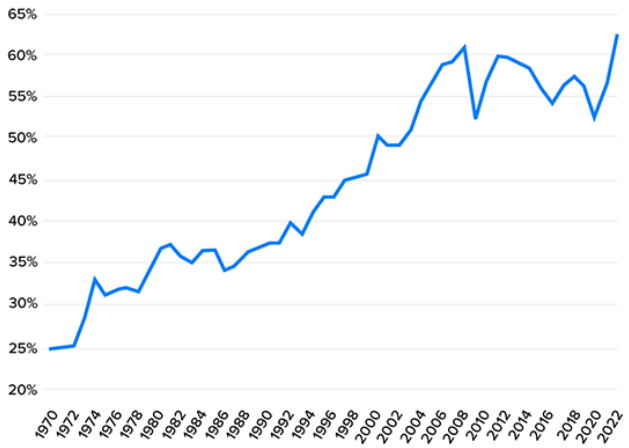
capacità produttiva nel comparto dei semiconduttori, riducendo la forte dipendenza tecnologica dai mercati asiatici e statunitensi.

In definitiva, l'evoluzione dalla globalizzazione incontrollata verso la fase del de-risking segna l'ingresso del commercio internazionale in un'era in cui la sicurezza economica e la geopolitica sono diventate determinanti nello studio della politica commerciale tanto quanto i tradizionali vantaggi comparati di matrice ricardiana e neoclassica.

In questo contesto assume un ruolo chiave il concetto di slowbalisation, espressione impiegata dagli economisti per descrivere la fase di prolungato rallentamento della globalizzazione iniziata intorno al 2018. Questo passaggio non coincide con la fine improvvisa del commercio mondiale, ma con un profondo cambio di ritmo e di direzione.

Dopo i decenni di forte espansione tra gli anni Novanta e i primi anni Duemila, gli scambi internazionali di merci rispetto al PIL globale hanno smesso di crescere ai ritmi del passato, e anche i flussi di investimenti e capitali tra Paesi diversi hanno subito una netta frenata. Le ragioni di questo cambiamento risalgono alla ripresa di tensioni commerciali, all'introduzione di nuovi dazi (a cominciare dallo scontro tra Stati Uniti e Cina) e alla crescente spinta verso politiche di protezione dei mercati interni.

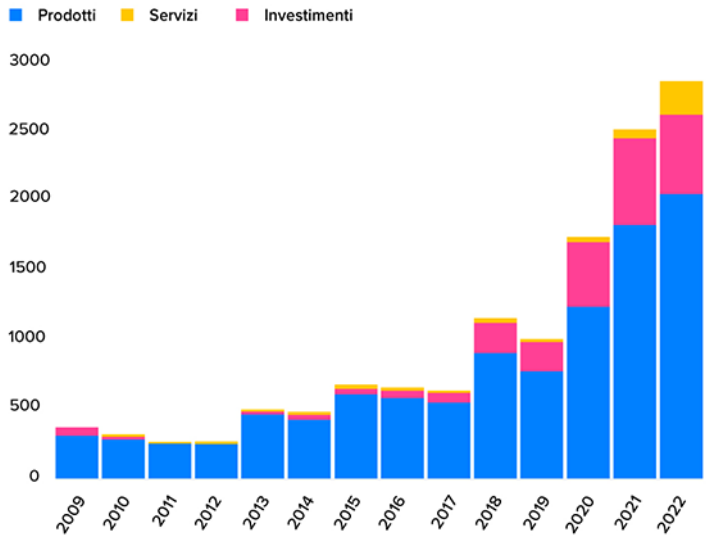
La slowbalisation dimostra che il mondo non segue più una traiettoria verso un mercato unico globale privo di barriere, ma si sta dividendo in un sistema multipolare organizzato per grandi blocchi regionali. In questo nuovo assetto, le imprese e gli Stati non scelgono più i propri fornitori basandosi soltanto sul prezzo più basso possibile o sulla convenienza dei costi di produzione. Al contrario, fattori come la vicinanza geografica, la stabilità politica del Paese partner e la sicurezza delle rotte di approvvigionamento sono tornati a essere elementi decisivi per pianificare le filiere industriali e garantire la continuità delle forniture nel lungo periodo.



Tab. I.2: esportazioni e importazioni globali di beni e servizi in % del PIL (fonte: World Bank)

Come si vede chiaramente dal grafico, dopo una crescita continua durata quasi quarant'anni, passata dal 25% del 1970 al record di oltre il 61% nel 2008, il commercio mondiale ha smesso di crescere più del PIL.

Negli anni successivi alla crisi del 2008, la curva si è fermata oscillando tra il 54% e il 58%, segnando proprio l'inizio della fase di rallentamento (slowbalisation). Anche se nel periodo più recente si nota una forte altalena: prima il crollo causato dalla pandemia nel 2020 e poi la ripresa del 2021-2022, spinta soprattutto dall'aumento dei prezzi dell'energia e delle merci; il dato generale conferma che la globalizzazione rapida del passato si è fermata, lasciando spazio a un commercio internazionale più frammentato e incerto.



Tab. I.3: l'avanzata del protezionismo (fonte: analisi del FMI sui dati del Global Trade Alert)

Se il calo dell'apertura commerciale mostra gli effetti concreti della slowbalisation, la causa principale di questa trasformazione risiede nel ritorno prepotente delle barriere statali e del protezionismo economico a livello mondiale.

Come si osserva dal grafico, il numero di misure restrittive adottate dai governi è aumentato in modo impressionante nel corso dell'ultimo decennio, spiegando il motivo per cui l'integrazione globale ha bruscamente frenato:

1. Tra il 2009 e il 2017, le nuove restrizioni introdotte ogni anno si mantenevano su numeri relativamente bassi e stabili, oscillando quasi sempre tra i 300 e i 600 interventi complessivi a livello globale.

2. A partire dal 2018, in coincidenza con le prime dispute tariffarie e lo scontro sui dazi tra Stati Uniti e Cina, il ricorso a misure protettive ha subito una prima forte impennata, superando quota 1000 interventi in un solo anno.
3. Tra il 2020 e il 2022, con l'arrivo della pandemia e poi con lo scoppio della guerra in Ucraina, le misure di chiusura sono letteralmente esplose, sfiorando la soglia record di 3000 nuovi provvedimenti nel solo 2022.

Un aspetto particolarmente rilevante riguarda la composizione di questi ostacoli. La parte più consistente riguarda le restrizioni sui prodotti e sulle merci fisiche (rappresentata dalle barre blu), ma si nota anche un aumento sensibile dei controlli sugli investimenti esteri (indicata in rosa). Questo dato dimostra che gli Stati non si limitano più a difendere i propri mercati imponendo semplici dazi, ma intervengono direttamente per evitare che capitali o investitori esteri acquisiscano aziende, tecnologie e asset produttivi strategici per la sicurezza nazionale.

CAPITOLO 2 - GEOPOLITICA E TRASFORMAZIONI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

2.1 La cronologia degli shock sistemici

Le recenti dinamiche geoeconomiche sono strettamente legate a una serie di eventi critici che, a partire dal 2020, hanno messo alla prova l'economia globale, sollevando dubbi su molti dei presupposti che sostenevano le reti di produzione e distribuzione mondiali. Per oltre trent'anni, il modello commerciale europeo si è basato largamente su Catene Globali del Valore ampiamente distribuite geograficamente, focalizzate sulla riduzione dei costi, sulla minimizzazione delle scorte e sull'efficienza dei collegamenti logistici intercontinentali (modello just-in-time). Questo approccio presupponeva una forte stabilità politica nei principali snodi commerciali delle rotte marittime internazionali.

Il primo forte scossone al sistema è arrivato con la pandemia di COVID-19 all'inizio del 2020. Le restrizioni, le chiusure temporanee delle fabbriche e le congestioni nei principali centri portuali dell'Asia orientale, soprattutto in Cina, hanno rallentato i flussi logistici globali. La forte diminuzione delle attività manifatturiere ha determinato notevoli squilibri tra domanda e offerta. L'Unione Europea ha dovuto affrontare una carenza enorme di forniture essenziali, come dispositivi di protezione individuale e prodotti farmaceutici, la cui produzione era concentrata in mercati extra-europei, principalmente in Cina e in India. Contemporaneamente, le interruzioni nei collegamenti marittimi e l'aumento delle tariffe di trasporto hanno ostacolato la circolazione dei componenti industriali, causando la carenza di semiconduttori. Questo fenomeno ha colpito settori chiave dell'industria europea, come l'automotive ed il settore elettronico, spingendo diverse fabbriche a fermarsi temporaneamente e a dover fronteggiare ritardi significativi nelle consegne. La fase pandemica ha così messo in luce i rischi legati a una delocalizzazione non supportata da scorte o canali di approvvigionamento alternativi, rendendo il sistema produttivo europeo vulnerabile alle interruzioni logistiche lontano dai suoi mercati.

In seguito a partire dal febbraio 2022, l'invasione russa dell'Ucraina ha ulteriormente complicato il quadro economico e geopolitico. Il conflitto ha cambiato le relazioni di sicurezza in Europa, con ripercussioni dirette sui rapporti commerciali ed energetici internazionali. In precedenza, alcuni importanti paesi europei come Germania e Italia avevano costruito le loro catene manifatturiere sulla fornitura continua di gas russo via gasdotto. Le attuali tensioni politiche e la riduzione dei flussi energetici hanno rivelato i rischi connessi a una forte

dipendenza da fornitori in contesti geopolitici instabili. La volatilità dei prezzi del gas e dell'elettricità tra il 2022 e il 2023 ha imposto una grande pressione sui settori industriali ad alta intensità energetica, come la metallurgia e la chimica di base, portando a una riduzione della produzione. Allo stesso tempo, le difficoltà logistiche nel Mar Nero hanno rallentato le esportazioni agricole ucraine, aggravando i costi sui mercati agroalimentari europei.

Questi eventi hanno dimostrato che l'interdipendenza economica da sola non garantisce sicurezza contro le tensioni strategiche tra nazioni vicine.

Ulteriormente a complicare questo scenario è stata l'evoluzione delle relazioni commerciali e tecnologiche tra Stati Uniti e Cina. Le misure normative statunitensi volte a sostenere l'industria interna e a controllare i flussi tecnologici, insieme alle restrizioni sull'esportazione di componenti microelettronici avanzati, hanno spinto Pechino a limitare l'export di minerali strategici per l'industria tecnologica avanzata. Questa situazione evidenzia come le filiere tecnologiche stiano riflettendo sempre più le rivalità tra potenze globali. Recentemente, le tensioni in Medio Oriente e i rischi per la sicurezza della navigazione commerciale nel Mar Rosso hanno portato alla deviazione di rotte cargo attorno al Capo di Buona Speranza. Questa riconfigurazione ha determinato un allungamento dei tempi di transito marittimo e costi assicurativi più alti, riaprendo le questioni su stabilità e sicurezza.

Nel complesso, l'analisi di questi shock suggerisce che l'Unione Europea si trovi a operare all'interno di un contesto internazionale più diviso e complesso rispetto al passato. La presenza di problematiche sanitarie, crisi energetiche, conflitti internazionali e competizioni tecnologiche ha progressivamente rafforzato la convinzione, a livello europeo, che la continuità delle filiere strategiche richiedano un monitoraggio attento e risposte coordinate.

Lo stesso Ignazio Visco, governatore della Banca d'Italia dal 2011 al 2023 e di cui oggi ne è governatore onorario si è espresso riguardo alla crisi della globalizzazione ai "Colloqui dell'economia" a Firenze. Queste le sue parole, che vanno a confermare quanto detto in precedenza "Sicuramente l'Unione Europea, in questo momento, è soggetta ad una frammentazione politica nonostante l'unità che dovrebbe avere su varie dimensioni, in primis economica e politica", di conseguenza "essendo frammentata non riesce ad avere un ruolo, a livello internazionale, consono alla sua dimensione e al suo mercato" e ancora "quello che sta facendo adesso è una buona risposta sul piano commerciale perché gli accordi con India e Mercosur creano, in prospettiva, aree di interazione molto importanti per avere vantaggi nel commercio internazionale".

In conclusione, la sequenza di shock ravvicinati vissuta nell'ultimo decennio dimostra come il commercio mondiale non stia attraversando una semplice pausa, ma una ridefinizione strutturale e irreversibile. L'era dell'iper-globalizzazione, guidata dalla ricerca dell'efficienza di costo e dalla deregolamentazione, si è definitivamente conclusa, lasciando il posto a un ordine geoeconomico guidato dagli imperativi della sicurezza nazionale.

È proprio all'interno di questo mutato equilibrio che troviamo le cause della profonda trasformazione dei rapporti transatlantici: il progressivo ripiegamento degli Stati Uniti verso misure protezionistiche e piani di sussidi nazionalisti costringe l'Unione Europea a fare i conti con la fine del vecchio alleato di libero scambio, imponendole una complessa riconsiderazione delle proprie strategie economiche e industriali.

2.2 Il cambiamento dei rapporti transatlantici

L'asse economico e commerciale transatlantico, che per oltre sette decenni ha rappresentato il pilastro fondamentale del commercio occidentale e dell'ordine regolamentato dalla World Trade Organization, sta attraversando una fase di ridefinizione strutturale. Il modello basato sull'abbattimento progressivo delle barriere doganali e sul libero scambio ha ceduto il passo a un nuovo assetto geoeconomico in cui commercio, sicurezza nazionale e politica industriale non sono più ambiti separati tra loro, ma componenti di un'unica strategia di potenza. Sebbene le prime problematiche del liberismo siano emerse durante la prima presidenza di Donald Trump, la successiva evoluzione legislativa e le più recenti politiche commerciali statunitensi hanno dimostrato come il ritorno dell'intervento statale e del protezionismo risponda a una dinamica consolidata nell'elettorato e nelle istituzioni di Washington.

La strategia economica americana si è progressivamente evoluta da un protezionismo daziario e sanzionatorio a una complessa politica industriale di sussidi condizionati. Nelle intenzioni della Casa Bianca, l'imposizione di tariffe doganali sulle merci importate sarebbe servita a proteggere l'industria manifatturiera interna e a riequilibrare il disavanzo commerciale accumulato dagli Stati Uniti nei confronti del resto del mondo. Tuttavia, l'analisi macroeconomica evidenzia come l'impiego dei dazi rappresenti un'illusione teorica: il deficit commerciale americano non è la causa dei problemi dell'economia oltreoceano, ma la diretta conseguenza di un livello insufficiente di risparmio interno. Il grande disavanzo della finanza pubblica federale mantiene elevata la redditività del capitale negli Stati Uniti, attirando grandi flussi finanziari dall'estero per finanziare gli investimenti interni; di conseguenza il deficit commerciale si delinea nel debole riflesso speculare dell'afflusso di capitali stranieri.

L'introduzione di tariffe difensive non risolve questo squilibrio, anzi finisce per alterare la configurazione dei prezzi relativi, incrementando i costi per i consumatori finali e imponendo costi di produzione più elevati per le stesse imprese americane che impiegano beni intermedi importati. Ciononostante, lo strumento tariffario continua a essere utilizzato come una potente leva politica e comunicativa per intercettare il disagio delle classi lavoratrici penalizzate dalla deindustrializzazione. Questa strategia si è concretizzata attraverso l'adozione di imponenti piani normativi pubblici quali l'*"Inflation Reduction Act"* e il *"CHIPS and Science Act"*, che mettono a disposizione centinaia di miliardi di dollari in incentivi fiscali dettati da rigide clausole di localizzazione della produzione e di utilizzo di componenti nazionali. Tali requisiti discriminano le merci estere e penalizzano i partner europei.

L'impatto di questo cambio di rotta sull'economia dell'Unione Europea è stato profondo, modificando la parità di condizioni nel mercato globale e innescando il concreto rischio di una deindustrializzazione del continente. I colossi industriali europei della transizione ecologica e del settore automobilistico si sono trovati davanti all'alternativa di subire svantaggi competitivi sul mercato americano o di delocalizzare le proprie capacità produttive negli Stati Uniti per accedere ai sussidi federali. Questo contesto ha impresso una forte accelerazione al processo di sviluppo delle Catene Globali del Valore. Le imprese, spinte dalla necessità di evitare i costi tariffari e l'instabilità geopolitica, hanno intrapreso una riorganizzazione orientata al reshoring delle lavorazioni critiche e al friend-shoring, restringendo gli investimenti all'interno di Paesi alleati e accorciando il raggio delle filiere strategiche.

Di fronte all'aggressività delle politiche industriali statunitensi, l'illusione europea che il solo dialogo o i rapporti personali tra i singoli leader nazionali e la Casa Bianca potessero preservare l'integrità del commercio transatlantico è tramontata. Le dinamiche di mercato hanno dimostrato che le sole relazioni diplomatiche non bastano a proteggere gli Stati membri dai dazi e dalla concorrenza sui sussidi pubblici. L'Unione Europea ha compreso la necessità di superare le esitazioni e di rispondere unitariamente, sia potenziando i propri strumenti di difesa commerciale sia avviando un ripensamento strategico dei propri partner commerciali per sostenere la competitività e lo sviluppo continentale.

La nuova fase delle relazioni tra USA e UE si caratterizza per il definitivo superamento della logica strettamente commerciale in favore di una gestione più ampia per la sicurezza economica e militare. I negoziati transatlantici e gli accordi bilaterali non cercano più una convergenza di libero scambio tradizionale, ma tentano di instaurare una competizione economica che

prevenga lo scoppio di guerre commerciali distruttive nei settori strategici dell'acciaio, dell'automotive, della fiscalità digitale e delle tecnologie avanzate. Allo stesso tempo, le pressioni di Washington per un aumento della spesa militare europea e il prolungarsi dei conflitti nelle zone vicine all'Europa hanno reso indissociabili la politica industriale e la difesa comune.

L'esigenza di rafforzare l'autonomia tecnologica e l'industria manifatturiera della difesa è diventata un requisito fondamentale per la sopravvivenza economica del continente. In questo scenario, i singoli Stati membri dell'Unione Europea non possono più limitarsi a svolgere il ruolo di mediatori o di ponti tra Washington e Bruxelles, ma sono chiamati a contribuire attivamente alla formazione della sovranità europea. Solo attraverso una politica industriale integrata e una risposta compatta l'Unione Europea potrà evitare che la ristrutturazione del commercio transatlantico si traduca in una dipendenza totale verso l'alleato americano, riuscendo invece a costruire un nuovo equilibrio fondato sulla reciprocità e sulla resilienza economica.

Anche per quanto riguarda il commercio dell'Intelligenza Artificiale, l'Unione Europea si trova di fronte al rischio concreto di cadere in una vera e propria trappola di dipendenza. La supremazia dei colossi tecnologici della Silicon Valley e l'aggressiva espansione manifatturiera dei mercati asiatici sta relegando il continente a una posizione di subalternità. Mentre gli Stati Uniti guidano lo sviluppo dei modelli linguistici di frontiera e le infrastrutture cloud, e l'Asia detiene il monopolio della produzione di hardware essenziale e semiconduttori, l'Europa soffre di un deficit d'innovazione, dipendendo da fornitori extra-comunitari per oltre l'80% dei propri servizi, prodotti digitali e proprietà intellettuali, come affermato dalla Commissione Europea nell'articolo *"Rafforzare la sovranità tecnologica dell'Europa"*.

Questa problematica non si limita al solo acquisto di software, ma genera un meccanismo di dipendenza lungo tre direttrici principali. In primo luogo, la mancanza di alternative commerciali ad alte prestazioni costringe le imprese, le amministrazioni pubbliche e gli sviluppatori europei a finanziare fortemente le piattaforme americane, trasferendo enormi flussi di capitale e dati oltreoceano. In secondo luogo, la dipendenza dall'hardware e dalle capacità di calcolo asiatiche espone la filiera industriale europea a costanti vulnerabilità lungo la catena di fornitura. Infine, l'incapacità dell'ecosistema finanziario comunitario di mobilitare investimenti paragonabili a quelli statunitensi favorisce la costante acquisizione delle startup

tecnologiche europee più promettenti da parte di colossi stranieri, impoverendo lo sviluppo del continente.

Di fronte a questa questione la risposta dell'Unione Europea rischia di rivelarsi ambivalente. Se da un lato il rigido impianto regolatorio dell'UE punta a difendere i diritti dei cittadini e a prevenire la creazione di monopoli, dall'altro l'eccesso di burocratizzazione e la carenza di fondi per la politica industriale rischiano di frenare la nascita di attori tecnologici europei capaci di competere su scala globale. In assenza di un significativo cambiamento che affianchi alla regolamentazione una vera strategia di sovranità digitale e di finanziamento comune, l'Europa sarà costretta a subire le condizioni di mercato e le ritorsioni geopolitiche sia da Washington sia dalle potenze asiatiche, compromettendo la propria autonomia strategica proprio nel settore chiave dell'economia attuale.

2.3 La risposta istituzionale dell'UE

Di fronte alle difficoltà esaminate nei paragrafi precedenti, l'Unione Europea ha avviato una profonda revisione delle proprie politiche commerciali. Per molti anni, la strategia di Bruxelles è rimasta fedele a un modello classico liberale, concentrato sull'apertura delle frontiere, sull'abbattimento dei dazi doganali, sul controllo degli aiuti di Stato interni e sulla fiducia nei mercati internazionali. Le recenti e ripetute crisi di approvvigionamento hanno però mostrato i limiti di questo approccio. Le istituzioni europee hanno preso atto del fatto che, per tutelare la propria produzione, non era più sufficiente affidarsi solo al libero scambio. I principi cardine dell'autonomia strategica aperta e del de-risking sono stati così trasformati in una serie di norme e interventi basati sulla creazione di strumenti concreti di difesa commerciale e il rilancio di una politica industriale volta a proteggere e rafforzare la produzione interna.

Sul piano della sicurezza economica e dei rapporti commerciali con l'estero, l'Unione ha deciso di dotarsi di meccanismi capaci di rispondere a comportamenti sleali o a tentativi di pressione politica ed economica da parte di Paesi terzi. Il cardine di questa strategia difensiva è rappresentato dallo "Strumento Anticoercizione" (ACI). Questo regolamento nasce con una funzione di deterrenza: se uno Stato estero cerca di condizionare le scelte politiche dell'Unione o di un singolo Paese membro minacciando sanzioni o bloccando il commercio, la Commissione Europea può reagire in tempi rapidi con delle contromisure. Tra gli interventi a disposizione rientrano l'imposizione di dazi mirati, restrizioni alle importazioni e alle esportazioni, limitazioni all'accesso agli appalti pubblici europei o la sospensione di determinati accordi, lasciando sempre aperta la strada alla negoziazione diplomatica.

Parallelamente, l'Unione Europea ha reso più severi i controlli sugli investimenti diretti esteri attraverso il regolamento sul "FDI Screening". L'obiettivo primario di questa misura è monitorare e, se necessario, bloccare l'acquisizione di asset strategici come porti, aeroporti e reti elettriche da parte di fondi statali o imprese controllate da regimi autoritari. A completare questo quadro di vigilanza interviene il "Regolamento sulle Sovvenzioni Estere Distorsive" (FSR). Questo strumento colma uno svantaggio competitivo per le imprese continentali: mentre le aziende europee sono soggette a rigidi divieti comunitari sugli aiuti di Stato, i concorrenti extra-europei potevano contare su grandi sussidi pubblici dei propri governi per vincere gare d'appalto nel Mercato Unico o acquisire aziende europee. Il nuovo regolamento permette ora a Bruxelles di esaminare queste operazioni e di sanzionare chi cambia le normali condizioni di mercato.

Accanto all'introduzione di tutele commerciali esterne, la risposta europea ha affrontato il problema strutturale della dipendenza da materiali e componenti tecnologici esteri, avviando interventi di politica industriale per riportare parte della produzione sul territorio continentale.

Il pilastro principale di questa azione industriale è il "Critical Raw Materials Act" (CRMA). Per rimediare alla pericolosa concentrazione dell'offerta di minerali indispensabili nelle mani di pochissimi fornitori esteri, il testo stabilisce precisi traguardi operativi da raggiungere entro il 2030: l'Unione mira a estrarre dal proprio territorio almeno il 10% dei materiali strategici consumati ogni anno, a raffinarne internamente almeno il 40% e a coprirne almeno il 25% attraverso il riciclo e il riuso industriale. Altrettanto importante è il limite fissato per la diversificazione: nessun Paese terzo potrà fornire da solo più del 65% del consumo annuale europeo di una determinata materia prima, riducendo alla radice il rischio di subire interruzioni improvvise o ricatti commerciali sulle forniture.

Sul versante delle tecnologie avanzate, l'"European Chips Act" interviene per mettere in sicurezza la catena del valore dei semiconduttori, componenti indispensabili per l'industria odierna. Attraverso la mobilitazione di oltre quaranta miliardi di euro tra investimenti pubblici e capitali privati, la legge punta a raddoppiare la quota europea nella produzione mondiale di microchip, portandola da meno del 10% a circa il 20% entro la fine del decennio. Oltre a finanziare la costruzione di fabbriche e impianti all'avanguardia sul suolo europeo, il provvedimento introduce un sistema di monitoraggio delle scorte per prevenire le carenze improvvise di microprocessori che, durante la fase pandemica, avevano bloccato la produzione di automobili ed elettrodomestici.

Per quanto riguarda la sostenibilità ecologica e la produzione di energia pulita, l'UE ha approvato il “Net-Zero Industry Act” (NZIA), nato anche per rispondere ai generosi piani di sussidi industriali varati da Stati Uniti e Cina. L'obiettivo del testo è quello di sostenere la fabbricazione comunitaria di tecnologie verdi, puntando a coprire sul suolo europeo almeno il 40% del fabbisogno continentale di pannelli fotovoltaici, turbine eoliche, pompe di calore e batterie elettriche entro il 2030.

Come anticipato nel capitolo 1; a chiusura di queste risposte istituzionali si colloca il “Meccanismo di Adeguamento del Carbonio alle Frontiere” (CBAM). Si tratta di un prelievo applicato alle merci importate ad alta intensità di emissioni concepito per far combaciare il costo del carbonio tra produttori esteri e imprese europee. In questo modo si evita che le aziende continentali delocalizzino gli impianti in Paesi con regole ecologiche più permissive e si spingono i partner internazionali ad adottare standard ambientali più rigidi per poter esportare nel Mercato Unico.

Nel loro insieme, queste iniziative segnano un passaggio di rotta evidente: l'Unione Europea non intende rinunciare ai vantaggi del commercio internazionale, ma ha scelto di superare una fiducia cieca nei meccanismi di mercato. Oggi la difesa delle imprese, la resilienza delle catene di fornitura e il presidio delle produzioni critiche vengono considerati elementi indispensabili per tutelare la sovranità economica e la competitività dell'Europa in un sistema mondiale così instabile.

CAPITOLO 3 – STRATEGIE DI DIVERSIFICAZIONE COMMERCIALE

3.1 L'accordo tra Unione Europea e Mercosur: opportunità e criticità

Nel contesto della nuova configurazione dell'economia globale e delle crescenti spinte protezionistiche che arrivano dalle economie tradizionali, l'Unione Europea ha messo la diversificazione delle sue relazioni commerciali al centro della sua strategia per raggiungere una maggiore autonomia economica. In questo quadro, il negoziato con il Mercato Comune del Sud, chiamato anche Mercosur, ha un ruolo molto importante. Il blocco sudamericano è nato ufficialmente nel marzo 1991 con la firma del Trattato di Asunción da parte di Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay; a questi Paesi si è poi aggiunta la Bolivia, mentre il Venezuela è stato sospeso a tempo indeterminato. Il Mercosur è nato con l'obiettivo di favorire l'integrazione regionale grazie alla libera circolazione di beni, servizi e fattori produttivi, insieme all'adozione di una tariffa doganale esterna comune. Nel tempo, il Mercosur è diventato la principale area economica dell'America Latina. Conta oltre 295 milioni di abitanti e, fuori dall'Unione Europea, rappresenta la quinta economia mondiale; i rapporti istituzionali con Bruxelles sono iniziati con l'accordo quadro di cooperazione interregionale del 1995. Nel 1999 è poi partito un lungo processo diplomatico per creare un'area di libero scambio tra le parti, basata su tre pilastri collegati tra loro: il dialogo politico, la cooperazione economica e la liberalizzazione commerciale.

L'accordo commerciale negoziato tra le due sponde dell'Atlantico vuole unire un mercato integrato con più di 700 milioni di consumatori abbattendo poco a poco i dazi doganali su oltre il 90% dei flussi di scambio reciproci. Dal punto di vista economico, l'accordo apre alle imprese europee le porte di un mercato che è stato a lungo molto protetto. Le barriere tariffarie all'importazione hanno spesso penalizzato i beni manifatturieri provenienti dall'estero e i settori comunitari che beneficiano di più da questa apertura sono quelli industriali ad alto valore aggiunto e con molta tecnologia, dove l'Unione ha già un vantaggio importante. In particolare, la riduzione delle aliquote doganali aiuta molto l'industria automobilistica, la produzione di macchinari industriali, la meccanica di precisione, la chimica di base e il settore farmaceutico. Allo stesso tempo, garantisce una protezione legale più forte per centinaia di indicazioni geografiche dell'agroalimentare di qualità europeo e favorisce anche l'accesso delle aziende comunitarie agli appalti pubblici sudamericani.

Oltre all'aumento delle esportazioni manifatturiere, l'importanza dell'accordo si trova nella protezione delle Catene Globali del Valore; queste sono essenziali per guidare la transizione ecologica e digitale dell'Unione. I Paesi del Mercosur hanno grandi risorse minerarie ed

energetiche, fondamentali per la decarbonizzazione industriale. Qui si trovano grandi giacimenti di materie prime critiche come litio, rame, cobalto, ferro, nichel e terre rare. Esiste anche un grande potenziale nello sviluppo di biomasse e idrogeno verde. Oggi la Cina domina quasi da sola la raffinazione dei minerali rari mentre gli Stati Uniti hanno adottato politiche industriali molto chiuse verso l'esterno e in questo contesto, la cooperazione economica con l'America Latina permette a Bruxelles di variare le proprie fonti di approvvigionamento. L'accesso stabile e regolato a queste risorse assicura all'Europa la continuità produttiva necessaria per fabbricare accumulatori elettrici, dispositivi microelettronici e impianti per l'energia rinnovabile. Così si riduce il rischio per il continente di interruzioni improvvise delle forniture o di ritorsioni geopolitiche.

Le organizzazioni di categoria e gli allevatori europei fanno notare che le imprese agricole sudamericane godono di grandi economie di scala grazie a terreni molto estesi e a costi di produzione molto più bassi rispetto a quelli delle aziende europee. Oltre a questa differenza di costi, esiste anche una diversità negli standard normativi: le produzioni agroalimentari del Mercosur non sono soggette agli stessi rigidi vincoli igienico-sanitari e ambientali che la Politica Agricola Comune impone agli operatori europei e non valgono nemmeno le stesse regole sull'uso di farmaci, pesticidi e promotori della crescita. Questa situazione alimenta la paura che l'arrivo di alimenti a basso prezzo possa abbassare i prezzi alla fonte rischiando la sopravvivenza economica delle aziende agricole familiari e delle produzioni tradizionali europee.

Parallelamente alle richieste del mondo agricolo, il trattato suscita forti critiche istituzionali e politiche; la Francia guida questa posizione rigida, sostenuta da altri partner europei e da molti settori della società civile. Il motivo principale del dissenso riguarda l'impatto ambientale dell'accordo e la sua compatibilità con gli impegni presi dall'Unione Europea per combattere il riscaldamento globale e proteggere la biodiversità. L'aumento dell'allevamento e delle colture estensive in Sud America è stato storicamente legato all'accelerazione della deforestazione della foresta pluviale amazzonica; bioma fondamentale per la regolazione del clima del pianeta e per l'assorbimento delle emissioni di anidride carbonica.

Senza sanzioni vincolanti, l'accordo è stato criticato perché rischiava di favorire la deforestazione e di compromettere gli obiettivi dell'Accordo di Parigi. L'opinione pubblica e molti governi europei vedono come una contraddizione il fatto di imporre alle imprese locali regole rigide di sostenibilità legate al Green Deal, ma poi permettere l'importazione di beni collegati a pratiche poco ecologiche; per superare questo ostacolo politico, le istituzioni di

Bruxelles hanno promosso l'integrazione di strumenti vincolanti in materia di sostenibilità e protezione delle foreste, collegando i vantaggi commerciali al rispetto reale degli impegni sul clima e alla prevenzione della deforestazione illegale.



Tab. III.1: il valore dell'interscambio di beni e servizi fra Ue e Mercosur nel 2024 in miliardi di euro (fonte: ISPI)

Il grafico dell'Istituto degli Studi di Politica Internazionale (ISPI) ci mostra l'andamento dell'interscambio commerciale tra UE e Mercosur dal 2007 al 2024. Come possiamo notare, nel 2024, il valore complessivo dello scambio di beni e servizi supera i 150 miliardi di euro, dimostrando che il Mercosur non è soltanto un mercato potenziale, ma già un partner di primo piano.

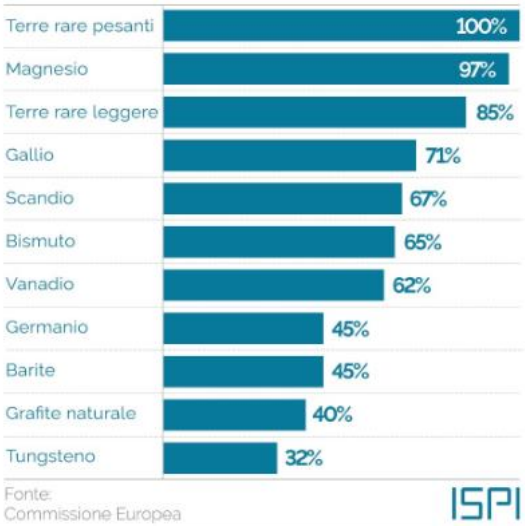
In conclusione, l'accordo tra Unione Europea e Mercosur si configura come un banco di prova per la capacità europea di bilanciare le esigenze di proiezione geoeconomica e sicurezza delle forniture con la tutela dei settori produttivi tradizionali e la difesa della sostenibilità ambientale globale.

3.2 Dipendenze critiche e de-risking nella relazione commerciale con la Cina

Le relazioni economiche e commerciali attuali tra l'Unione Europea e la Repubblica Popolare Cinese sono tra le più complesse e importanti nel panorama economico internazionale. Da quando Pechino è entrata nell'Organizzazione Mondiale del Commercio nel 2001, i rapporti tra le due parti sono cresciuti molto; questo è stato possibile grazie alla complementarità produttiva e al ruolo centrale della Cina come centro manifatturiero nelle Catene Globali del Valore. Secondo i dati ufficiali del Consiglio dell'Unione Europea e di Eurostat, la Cina è diventata stabilmente il secondo partner commerciale dell'Unione per lo scambio di merci, superata solo dagli Stati Uniti, e il primo fornitore per il mercato europeo. Gli scambi bilaterali superano ogni giorno il miliardo e mezzo di euro dimostrando quanto i due mercati siano strettamente legati e quanto una separazione economica completa porterebbe a forti scosse per entrambe le parti del continente eurasiatico.

Dal punto di vista delle opportunità commerciali, il mercato cinese rappresenta una via fondamentale per i settori a più alto valore e alta tecnologia dell'industria europea. Settori chiave della manifattura europea, come l'ingegneria meccanica di precisione, i macchinari industriali ad alta tecnologia, l'automotive di fascia alta, l'industria chimico-farmaceutica, i prodotti agroalimentari a denominazione protetta e il settore dei beni di lusso, trovano nella classe media urbana cinese in crescita una domanda importante per mantenere i loro livelli di fatturato e occupazione. Allo stesso tempo, la fornitura di beni di consumo a prezzi accessibili ha avuto storicamente un ruolo nel tenere sotto controllo l'inflazione nei mercati europei e ciò ha permesso alle famiglie europee di accedere facilmente a prodotti elettronici e manufatti di consumo.

Tuttavia, il punto più importante di questa interdipendenza riguarda le tecnologie e i materiali necessari per la doppia transizione ecologica e digitale dell'Unione Europea. Le industrie europee dipendono soprattutto dalla produzione asiatica per avere i componenti fisici utili alla decarbonizzazione; l'Unione importa dalla Cina più dell'80% dei pannelli fotovoltaici installati nel proprio territorio. Importa anche quasi tutte le celle per batterie agli ioni di litio e una grande parte delle materie prime critiche raffinate, tra cui minerali fondamentali come litio, cobalto, gallio e terre rare. La mancanza di fornitori alternativi con costi simili rende il raggiungimento degli obiettivi climatici vincolanti del Green Deal legato, in modo strutturale, alla stabilità delle forniture cinesi nel breve e medio periodo.



Tab. III.2: relazioni UE – Cina: alla ricerca di un nuovo equilibrio (fonte: ISPI)

Ciò di cui abbiamo appena parlato può essere confermato da questo grafico redatto dall'ISPI; i dati mostrano la dipendenza dell'Europa da Pechino che configurano dei veri e propri monopoli. L'Unione Europea, di fatto, dipende dalla Cina per il 100% del proprio fabbisogno di terre rare pesanti e per il 97% delle importazioni di magnesio. Questa concentrazione estrema dell'offerta dimostra l'elevata vulnerabilità delle filiere tecnologiche europee e fornisce una giustificazione sia per i target quantitativi introdotti dal *"Critical Raw Materials Act"*, sia per la necessità di perseguire una rigorosa strategia di de-risking.

Di fronte a questa dipendenza commerciale, il rapporto politico e istituzionale tra Bruxelles e Pechino è peggiorato in modo costante e marcato. Le istituzioni europee hanno formalizzato questo cambiamento, definendo la Cina come partner negoziale, concorrente economico e, soprattutto, "rivale sistemico" che promuove modelli alternativi di governo e di capitalismo di Stato. La principale causa di tensione economica nasce dal cronico e crescente disavanzo commerciale dell'Unione Europea, che negli ultimi anni ha superato la soglia record di diverse centinaia di miliardi di euro; questo squilibrio macroeconomico non dipende dal mercato o dai salari più bassi, ma dalle forti distorsioni provocate dalle politiche industriali cinesi.

Il modello di capitalismo di Stato cinese si basa su grandi sussidi pubblici diretti, crediti a tasso agevolato garantiti da banche statali, energia a prezzi controllati e trattamenti di favore per le grandi aziende nazionali; a questi si aggiungono barriere non tariffarie che rendono difficile l'accesso e la concorrenza delle imprese europee sul mercato locale. Questa combinazione ha portato a una enorme sovraccapacità produttiva interna nei settori strategici della transizione sostenibile e Pechino esporta questa eccedenza sui mercati internazionali a prezzi bassi. Il caso più evidente di questa differenza riguarda l'industria automobilistica: l'arrivo massiccio di

veicoli elettrici cinesi a basso costo nel Mercato Unico ha spinto la Commissione Europea ad avviare indagini e a imporre dazi compensativi per difendere l'industria automobilistica europea poiché questo settore da solo dà lavoro a milioni di persone e rappresenta una parte importante del prodotto interno lordo dell'Unione.

Oltre alle minacce di deindustrializzazione e alle pratiche di concorrenza sleale, la principale preoccupazione per le istituzioni europee riguarda la vulnerabilità strategica causata dall'eccessiva concentrazione delle forniture. L'esperienza della crisi energetica con la Federazione Russa ha mostrato i rischi che derivano dall'affidare settori vitali dell'economia a fornitori esterni che possono usare il commercio come strumento di ricatto geopolitico e pressione economica e se le tensioni internazionali nell'area dell'Indo-Pacifico dovessero aumentare, la dipendenza europea da Pechino per i componenti tecnologici e i minerali critici sarebbe un grave punto debole strategico.

In risposta a queste minacce, l'Unione Europea ha sviluppato la dottrina del de-risking e ha rifiutato in modo chiaro l'idea del decoupling totale proposta da Washington. La linea europea non punta a fermare i flussi commerciali con Pechino; vuole invece ridurre i punti deboli in modo mirato e per farlo, diversifica le catene del valore scegliendo partner affidabili, sostiene la produzione interna con il "*Critical Raw Materials Act"* e il *"Chips Act"*, e mette in atto regole rigide per controllare gli investimenti diretti esteri nelle infrastrutture e nelle tecnologie sensibili europee. In questo quadro, il rapporto tra Unione Europea e Cina è un esercizio delicato e continuo di equilibrio tra la necessità di mantenere uno scambio economico importante e il dovere di proteggere l'autonomia industriale, la competitività e la sicurezza geopolitica del continente.

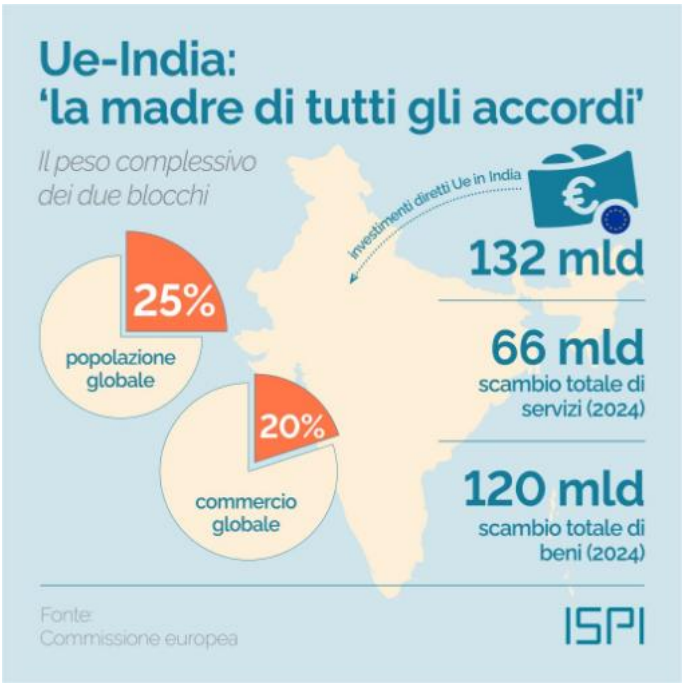
3.3 L'India tra accordi commerciali e friend-shoring

Con la riorganizzazione delle filiere globali, l'India è diventata un partner chiave per l'Unione Europea. Ciò ha spinto il rilancio dei negoziati per un accordo di libero scambio (FTA), accompagnato da negoziazioni parallele dedicate alla protezione degli investimenti diretti esteri, rappresenta un passaggio fondamentale per la presenza dell'Unione Europea nell'area strategica dell'Indo-Pacifico. In una fase storica segnata dal ritorno di rivalità tra blocchi geopolitici e dalla fragilità dei regimi di fornitura concentrati in Paesi autoritari, Nuova Delhi è l'esempio più concreto della dottrina del friend-shoring; si tratta della ricollocazione selettiva delle catene del valore verso nazioni caratterizzate da stabilità istituzionale democratica, pluralismo politico e rispetto dei principi fondamentali dello stato di diritto. Il subcontinente

indiano si presenta come un gigante demografico ed economico in piena crescita, con una popolazione che supera il miliardo e quattrocento milioni di abitanti, un'età media della cittadinanza inferiore ai trent'anni e tassi di crescita del prodotto interno lordo stabilmente tra i più alti delle economie mondiali.

L'apertura e la crescente integrazione con il mercato indiano danno alle economie europee molte nuove opportunità industriali, commerciali e tecnologiche e la veloce crescita della classe media urbana indiana sta facendo aumentare molto la domanda interna di beni di consumo di alta qualità, prodotti con alto valore aggiunto e servizi specializzati. Lo scambio tra i due partner si basa su una forte complementarità: l'India è leader mondiale nel settore delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (Information and Communications Technology, ICT), può contare su molte competenze ingegneristiche, su tante startup digitali e su un'industria del software e dell'outsourcing aziendale molto sviluppata. Allo stesso tempo, il piano del governo indiano per modernizzare le infrastrutture e rilanciare l'industria ha bisogno di beni strumentali, macchinari di precisione, tecnologia per i trasporti, chimica specializzata e impianti nei quali la manifattura europea è molto forte.

Questa convergenza è molto importante per mettere in pratica l'approccio strategico chiamato *"China plus one"*. Le aziende europee devono ridurre la loro eccessiva concentrazione produttiva in Cina e l'India è la principale alternativa per la grande produzione industriale: è in grado di prendere in carico parti fondamentali della filiera globale nei settori dell'elettronica, dell'automotive e della tecnologia industriale. Sul fronte della sostenibilità e della transizione energetica, la cooperazione economica ha un ruolo altrettanto importante: Nuova Delhi ha iniziato un grande percorso di diversificazione del proprio settore energetico per ridurre la dipendenza dal carbone aprendo canali diretti per le imprese europee che forniscono turbine eoliche, moduli per il solare avanzato, tecnologie di accumulo e impianti per la produzione e l'uso dell'idrogeno verde.



Tab.III.3: l'intesa Europa – India in un mondo diviso (fonte:ISPI)

L'importanza della relazione tra UE e India viene confermata attraverso i dati del grafico ISPI, insieme rappresentano il 25% della popolazione mondiale e il 20% del commercio globale. Gli stessi dati economici dell'interscambio dimostrano che l'intesa tra le parti costituisce un vero e proprio pilastro dell'economia mondiale.

Anche se gli interessi strategici e geopolitici coincidono, i negoziati tra Bruxelles e Nuova Delhi restano lenti a causa di barriere strutturali e grandi differenze nella politica economica: il problema principale sta nella tradizione protezionistica del modello economico indiano. L'India ha sempre puntato a proteggere il mercato interno con politiche che sostituiscono le importazioni e sostengono la produzione locale; queste idee sono alla base della strategia di governo "Make in India". Il paese mantiene ancora oggi uno dei regimi tariffari più alti al mondo imponendo forti dazi doganali sui prodotti stranieri per difendere le proprie industrie dalla concorrenza internazionale.

Le richieste dell'Unione Europea per una liberalizzazione rapida e profonda degli scambi trovano una forte opposizione da parte dell'India nei settori principali dell'export europeo: nel settore automobilistico, l'India impone tariffe doganali molto alte sui veicoli finiti e su quelli di lusso, con aliquote che spesso superano il 70% e arrivano anche al 100% in alcune categorie, lo stesso succede nel settore agroalimentare. L'Unione chiede di abbassare le barriere per i prodotti a denominazione di origine protetta, i vini e le bevande alcoliche, su cui pesano dazi

doganali che spesso superano il 150%; i negoziatori indiani pensano che una riduzione troppo forte delle tariffe metterebbe sotto forte pressione sia le industrie nazionali in crescita sia il grande settore agricolo, che dà lavoro a centinaia di milioni di persone e rappresenta un elemento chiave per la stabilità sociale e politica del Paese.

Un'altra area di difficile negoziazione riguarda le regole sui diritti di proprietà intellettuale e sull'accesso ai mercati della salute pubblica: L'Unione Europea chiede regole alte e uguali per tutti sulla protezione dei brevetti industriali e per allungare i diritti esclusivi sulle nuove molecole farmaceutiche così da proteggere i grandi investimenti in ricerca e sviluppo fatti dai gruppi farmaceutici europei. Questo approccio si scontra direttamente con la legge indiana sui brevetti, pensata per fermare l'evergreening: si tratta della tendenza a rinnovare la protezione dei brevetti facendo solo piccole modifiche a farmaci già esistenti, senza portare veri benefici terapeutici.

L'India è diventata la principale produttrice mondiale di farmaci generici a basso costo guadagnandosi il nome di "farmacia del mondo in via di sviluppo" e garantisce forniture sanitarie salvavita accessibili per i sistemi sanitari dei Paesi a basso e medio reddito, ma anche per le economie più ricche. Le autorità indiane temono che accettare le richieste europee sull'estensione della durata dei brevetti e dell'esclusività sui dati di prova possa soffocare l'industria dei generici portando a un aumento dei prezzi dei farmaci e limiterebbe il diritto alla salute per molte persone.

A questi problemi si aggiungono le tensioni sulle clausole obbligatorie per la sostenibilità ambientale, le richieste europee di aprire gli appalti pubblici indiani alle aziende straniere e le opinioni diverse sui flussi transfrontalieri e sulla localizzazione dei dati digitali. In conclusione, arrivare a un accordo di libero scambio tra Unione Europea e India richiederà una mediazione delicata e il successo del trattato dipenderà dalla capacità delle parti di bilanciare la richiesta europea di reciprocità nelle regole, certezza negli investimenti e apertura dei dazi con le giuste esigenze indiane di sviluppo industriale indipendente e protezione delle fasce sociali più deboli.

Il superamento di questi ostacoli storici si è concretizzato con la firma dell'accordo di libero scambio a Nuova Delhi tra l'Unione Europea e l'India; secondo le analisi del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, questo accordo rappresenta un cambiamento importante nella diplomazia economica internazionale. Nasce così un mercato integrato che coinvolge circa due miliardi di persone, i termini dell'accordo prevedono una forte apertura tariffaria reciproca liberalizzando totalmente o in parte oltre il 96% delle linee doganali europee

e oltre il 99% delle voci tariffarie indiane abbassando molto i costi di esportazione per i settori europei dei macchinari industriali, dell'automotive e dell'agroalimentare.

Parallelamente, l'intesa ha ampliato la cooperazione economica al settore terziario e Nuova Delhi ha dato concessioni di apertura nei servizi ad alto valore aggiunto, come i servizi finanziari, il trasporto marittimo e la posa delle infrastrutture per i cavi sottomarini offrendo così un quadro normativo sicuro per gli investimenti europei. L'accordo tra Unione Europea e India non è quindi solo uno strumento di crescita commerciale ma si rafforza anche come un pilastro strategico del friend-shoring europeo, essenziale per bilanciare i nuovi blocchi economici e per rendere più forti le catene del valore dell'Unione Europea.

3.4 Confronto tra le strategie di diversificazione commerciale dell'UE

I paragrafi precedenti evidenziano come l'ordine geoeconomico internazionale attuale imponga all'UE di confrontarsi con diverse realtà, in cui ciascun partner commerciale presenta opportunità uniche ma allo stesso tempo criticità geopolitiche o normative. Lo studio che abbiamo condotto ci dimostra che l'UE ha bisogno di tutti questi mercati e che da solo nessun singolo mercato è in grado di soddisfare l'intero fabbisogno economico dell'Unione Europea.

Per cogliere a pieno tutte le opportunità e le criticità delle alternative commerciali a disposizione dell'UE possiamo sintetizzare i tre orientamenti analizzati sulla base di alcune variabili determinanti nello stabilire la sicurezza economica dell'Europa.

Nello specifico andremo ad analizzare, per ogni partner commerciale, il grado di stabilità politica, la tipologia di risorse strategiche che il partner è in grado di offrire, il livello di complessità negoziale con esso e il ruolo strategico per l'UE.

Tab. III.4: sintesi comparativa delle principali alternative commerciali dell'Unione Europea (Mercosur, Cina e India).

PARTNER COMMERCIALE	STABILITA' POLITICA	RISORSE STRATEGICHE OFFERTE	FACILITA' DI NEGOZIAZIONE	RUOLO STRATEGICO PER L'UE
MERCOSUR	Medio- Alta: democrazie consolidate e vicine	Alta: enormi riserve di risorse naturali indispensabili	Complessa: frenata da veti interni. Gli agricoltori	Diversificazione per l'approvvigionamento primario: l'Europa ottiene

	all'Occidente. Presente una percentuale di rischio di instabilità politica interna.	all'Europa, quali litio, rame, nichel, ferro...	francesi protestano contro l'arrivo della carne a basso costo. Ostacolata anche dai dibattiti sulla deforestazione.	l'accesso diretto a minerali grezzi non lavorati.
CINA	Bassa: regime autoritario e concentrato. Modello di capitalismo opposto a quello europeo.	Alta: monopolio mondiale sulle terre rare, sul magnesio e sui componenti tecnologici (pannelli solari, celle per batterie,...).	Complessa: l'Europa rischia ricatti commerciali se non riduce la propria dipendenza.	De-risking: serve a mantenere la continuità industriale e la transizione verde, riducendo gradualmente le dipendenze critiche.
INDIA	Alta: è la più grande democrazia del pianeta, alleato strategico nell'Indo-Pacifico e fondamentale per la strategia del friend-shoring.	Media: minore dotazione di terre rare ma eccellenza globale nei servizi informatici e produzione di farmaci a basso costo. Ha la capacità di manifatturiera per rimpiazzare la Cina ("China plus one").	Complessa: rallentata da barriere tariffarie, alti dazi su veicoli e agroalimentari e contese su brevetti farmaceutici.	Friend-shoring: serve a diversificare le catene industriali e tecnologiche globali verso un partner democratico di enormi dimensioni.

Dal quadro comparativo emerge con chiarezza che per l'Unione Europea non è praticabile la scelta esclusiva di un unico asse strategico. Al contrario, la tutela dell'autonomia strategica aperta sta nella capacità di articolare una politica commerciale eterogenea, fondata sull'interazione complementare di tutti i partner, in particolare:

- L'integrazione delle risorse con il Mercosur: L'America Latina rappresenta la naturale valvola di sfogo per la diversificazione mineraria ed energetica europea. La conclusione e la corretta attuazione dell'intesa con il Mercosur garantiscono all'industria europea l'accesso diretto alle riserve non raffinate di litio e minerali critici, compensando le vulnerabilità verso l'Asia e integrando le filiere industriali con economie affini sul piano dei valori democratici.
- La gestione della relazione con la Cina: nonostante tutto Pechino rimane un fornitore insostituibile per i componenti fisici e le materie prime raffinate della transizione verde. L'approccio comunitario deve rimanere ancorato alla dottrina del de-risking, evitando un disaccoppiamento generalizzato ma difendendo i settori strategici con strumenti di difesa commerciale.
- Il consolidamento del friend-shoring con l'India: Il subcontinente indiano offre all'Unione la massa demografica, digitale e industriale necessaria per bilanciare la dipendenza dalla manifattura cinese. L'asse con Nuova Delhi permette di diversificare le filiere tecnologiche e dell'elettronica, creando un contrappeso geopolitico fondamentale nel cuore dell'Indo-Pacifico.

L'esito complessivo della ricerca dimostra che la risposta dell'Unione Europea alle sfide della frammentazione globale non può consistere nella scelta esclusiva di un singolo partner né nella chiusura protezionistica all'interno dei propri confini. Nessuna singola area geografica è infatti in grado di soddisfare contemporaneamente il fabbisogno di risorse minerarie, la domanda di beni intermedi, l'accesso a manodopera qualificata e l'espansione dei mercati di sbocco per l'export comunitario.

La sostenibilità del modello europeo nel lungo periodo risiede nella capacità di perseguire una politica commerciale multidimensionale, fondata sulla complementarità tra de-risking, diversificazione delle risorse e cooperazione tra democrazie affini (friend-shoring). Soltanto integrando la difesa della concorrenza interna con una rete diversificata di partner internazionali flessibili e regolati, l'Unione Europea potrà preservare la propria competitività

industriale, governare le trasformazioni ecologiche e digitali e mantenere un ruolo da protagonista nella definizione delle regole del commercio mondiale.

CONCLUSIONI

L’analisi sviluppata nella tesi dimostra che l'approccio comunitario all'autonomia strategica aperta non può tradursi in una chiusura autarchica o in un protezionismo difensivo, strade impraticabili per un'economia orientata all'export e povera di risorse naturali. La vera sfida per Bruxelles risiede nella capacità di costruire una resilienza attiva, basata sulla diversificazione selettiva delle catene del valore e sulla gestione dinamica delle dipendenze materiali e tecnologiche. Come emerso dal confronto tra i diversi partner geografici, l'Unione non può permettersi il lusso di adottare un modello unico di alleanza, bensì è chiamata a governare un insieme di relazioni esterne profondamente diverse e complementari tra loro.

In questo quadro, la Cina rimane un polo manifatturiero e un fornitore di componenti per la transizione tecnologica di cui l'Europa non può fare a meno nel breve periodo, rendendo obbligatorio il mantenimento di un canale attraverso la disciplina del de-risking. Allo stesso tempo, il blocco del Mercosur si candida a essere il fornitore essenziale di materie prime estrattive non lavorate e terreni per l'agroindustria, a patto di trovare un punto di equilibrio interno tra le legittime tutele del comparto primario europeo e gli standard di sostenibilità ecologica. Infine, l'India incarna l'espressione più avanzata del friend-shoring, fornendo la massa demografica, le competenze nel software avanzato e l'alternativa produttiva necessaria per sottrarre l'industria europea a una dipendenza esclusiva dalla produzione dell'Estremo Oriente.

In ultima istanza, la ricerca dimostra che la sovranità economica dell'Unione Europea dipenderà dalla sua abilità nel non subordinare la politica commerciale a una visione ideologica o a un pensiero unico. Il successo del continente nello scacchiere globale odierno sarà determinato dalla capacità di gestire una politica variabile, in cui gli accordi negoziali con i rivali sistemici, l'accesso alle risorse del Sud America e le alleanze industriali con le democrazie emergenti concorrano, congiuntamente, a salvaguardare la competitività industriale e il peso negoziale del Mercato Unico.

BIBLIOGRAFIA:

- https://www.socialistsanddemocrats.eu/it/what-we-stand-for/our-priorities/autonomia-strategica-aperta-fare-delleuropa-un-attore-globale-piu
- Krugman, Paul R., Maurice Obstfeld e Marc J. Melitz. *Economia internazionale. Vol. 1: Teoria e politica del commercio internazionale*. 12ª ed. A cura di Elisa Borghi e Rodolfo Helg. Milano: Pearson, 2023
- https://www.corriere.it/economia/finanza/26_giugno_03/adam-smith-dal-libero-scambio-ai-danni-dei-monopoli-gli-insegnamenti-del-padre-dell-economia-che-abbiamo-dimenticato-9ec6ad3f-01ea-4c4f-a676-217332df2xlk.shtml
- https://www.exportplanning.com/it/magazine/article/2024/09/04/teorie-del-commercio-internazionale-dalla-old-trade-theory-alla-new-new-trade-theory/
- https://centrorossidoria.uniroma3.it/sezione/catene-globali-del-valore/
- https://iusinitinere.it/barriere-commercio-tbt-agreement/
- https://www.eunews.it/2026/06/12/accordo-tra-i-paesi-ue-sul-rafforzamento-della-tassa-sul-carbonio-alle-frontiere-cbam/
- https://geopolitica.info/usa-ue-cina-decoupling/
- https://www.allianz-trade.com/it_IT/news-e-approfondimenti/community/business-tips/la-nuova-forma-delle-attivita-commerciali.html
- https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/green-deal-industrial-plan/european-critical-raw-materials-act_it
- https://www.agendadigitale.eu/infrastrutture/chips-act-cosa-e-e-cosa-prevede/
- https://agendasud2030.fondazionemerita.it/positionpaper/la-crisi-della-globalizzazione-e-la-riconfigurazione-dellordine-economico-internazionale/
- https://www.ilsole24ore.com/art/tra-geopolitica-e-dazi-come-imprese-si-preparano-un-futuro-instabilita-AIOuxgtB
- Crisi della globalizzazione: l'opinione di Ignazio Visco ai colloqui dell'economia a Firenze https://www.youtube.com/watch?v=M1gefFtLD64
- https://www.sr-m.it/it/news/news/l-analisi-srm-sulla-crisi-nel-mar-rosso-i-principali-numeri-del-canale-di-suez-e-i-primi-effetti.htm
- https://lightbox.terna.it/it/insight/chokepoint
- https://www.utopialab.it/report-analysis/tra-washington-e-bruxelles-la-nuova-fase-del-rapporto-transatlantico/

- https://www.liberioltreleillusioni.it/articoli/articolo/dazi-usa-ue-lillusione-del-protezionismo-nelleconomia-globale
- https://it.euronews.com/next/2026/05/26/commercio-dellia-con-usa-e-asia-europa-rischia-una-pericolosa-trappola-di-dipendenza
- https://www.eeas.europa.eu/eeas/perch%C3%A9-lautonomia-strategica-europea-%C3%A8-importante_it
- https://cpram.com/ita/it/privati/pubblicazioni/megatrends/autonomia-strategica-europea-urgenza-sfide-e-opportunita
- https://www.consilium.europa.eu/it/infographics/critical-raw-materials-explained/
- https://www.consilium.europa.eu/it/topics/industry/
- https://www.marx21.it/internazionale/laccordo-di-partenariato-ue-mercosur-parte-1-2/
- https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/relazioni-ue-cina-alla-ricerca-di-un-nuovo-equilibrio-147213
- https://www.consilium.europa.eu/it/infographics/eu-china-trade/
- https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/lintesa-europa-india-in-un-mondo-diviso-228406
- https://news.clal.it/it/slowbalisation-ripensare-la-globalizzazione/
- https://it.finecobank.com/fineconomy/article/slowbalization-il-mondo-multipolare/