

Catene del valore, accordi regionali e patto transatlantico

Value chains, regional trade agreements and Trans-Atlantic Pact

Maria Luigia Segnana¹

First draft (May 2014)

Abstract. The global economy is increasingly structured around global value chains (GVCs) that account for a rising share of global production, international trade, investment and global GDP. Studies from a range of disciplines show that global value chains have become widely utilized and many international reports make use of them in tracing the shifting patterns of global production.

Recently many international organization have utilized new databases to shed light on the scale, nature and consequences of this production network. At the same time, supply chain analysis is the basis of trade agreements in progress, like Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) to be negotiated between the European Union and the United States. It is assumed that this agreements, similarly to others in progress, have the largest impact if it covers as many dimensions of GVCs as possible.

This paper explores the coherence of regional production networks with preferential trade memberships, by looking at coordination problem that supply-chain trade poses and by taking TTIP as an example. It shows that GVCs play a critical role: on the one side, they are utilized for justifying the expected positive gains of TTIP; on the other side, predicted gains are measured without GVCs.

First, after a summary of the stylized facts and of the new statistics of trade in value added, the paper looks at economy-wide estimates of the TTIP-gains from trade in the scenarios of deeper integration. Second, the invoked harmonization of supply chain disciplines by TTIP is examined, or the invoked need for strong coordination and efficient links between production stages across countries, in order to ensure with TTIP a new coherence among divergent regulatory regimes. In this frame, the paper evaluates whether or not harmonized global supply chains rules are inclusive or exclusive in terms of facilitating the upgrading of lower level firm in the chains.

Results show that the internal and external coherence of TTIP is not so clearly cut, undermined by the questionable participation in GVC of small-medium Southern European enterprises and by its potential substitution of the multilateral regime.

Keywords: WTO, global value chain, supply chain, regional economic integration, preferential trade agreements, free trade areas.

JEL codes: F12, F13, F14, F15, O2

¹ MARIA LUGIA SEGNANA, Dept. Economics and Management, University of Trento.
Email: marialuigia.segnana@unitn.it

- 1. Introduzione**
- 2. Fatti stilizzati e catene del valore**
- 3. Catene del valore e dinamiche internazionali**
 - 3.1 Che cosa abbiamo imparato**
 - 3.2 L'accordo TTIP in fieri**
- 4. L'accordo TTIP e le catene del valore: i problemi di coerenza interna**
- 5. L'accordo TTIP e le catene del valore: i problemi di coerenza esterna**
- 6. Conclusioni**

1. Introduzione

E' ormai diffuso l'utilizzo di analisi basate sulla catena del valore. La nuova divisione internazionale del lavoro, gli effetti indotti dai fenomeni di delocalizzazione produttiva nella manifattura e nei servizi, così come i meccanismi di trasmissione di shock associati al commercio internazionale sono tutti fenomeni che hanno trovato nella catena del valore una utile chiave interpretativa².

Buona parte dei risultati è apparsa in pubblicazioni destinate ad un pubblico orientato all'analisi delle strategie d'impresa ma recentemente si può osservare un crescente utilizzo di tale concetto sia a fini applicati, sia in rapporti di ampio respiro pubblicati da diverse organizzazioni internazionali. Il risultato è una mappatura, per paese e per industria, della posizione relativa dei diversi paesi/industrie nel frammentato contesto internazionale³.

L'OCSE ha stimato che circa la metà delle esportazioni mondiali siano commerciate nell'ambito di catene del valore. Il WTO, andando ad esaminare la relazione organica tra importazioni ed esportazioni, segnala che la quota di prodotti intermedi va, in

² Baldwin e Lopez-Gonzalez(2014).

³ I dati riportati in questo lavoro sono tratti da diversi importanti filoni di ricerca che hanno distintamente lavorato per costruire data-base internazionali di tavole input/output globali, integrando tavole nazionali e flussi bilaterali di scambio. Un utile quadro è riportato in Johnson (2014). I primi studi utilizzavano il data base IDE-JETRO. Più di recente i lavori di Johnson e Noguera (vari anni) e Koopman et al. (vari anni) utilizzano il database GTAP. Altri studi fanno riferimento ad una importante iniziativa che si occupa della costruzione di un data base mondiale delle tavole I/O, il progetto europeo WIOD, un consorzio di 11 istituzioni che presenta caratteristiche distintive nella costruzione dei dati e nell'uso di fonti informative rispetto a GTAP e IDE-JETRO. In tutti i casi si tratta di sviluppi delle prime elaborazioni di Hummels et al.(2001) e Yi(2003) volte a quantificare il valore aggiunto estero diretto e indiretto nelle esportazioni di un paese. Non si entra qui nei dettagli della diversa impostazione dei progetti di ricerca.

media, dal 50 al 60 per cento del totale del commercio di beni e che il contenuto di importazioni delle esportazioni è aumentato dal 20 per cento degli anni settanta al 40 per cento dei giorni nostri. La stessa organizzazione esamina il ruolo delle reti internazionali di produzione nel favorire il proliferare di accordi regionali⁴ di scambio. L'Unione Europea nello *European Competitiveness Report* del 2012⁵ esamina l'industria europea lungo la catena globale del valore, così come aveva fatto nel 2010. Nel settembre 2013, alla riunione del G20, un rapporto congiunto OECD, WTO e UNCTAD⁶ segnala la attenzione da porre alle catene del valore e alle loro nuove implicazioni di politica economica. Ed anche il World Investment Report (2013) dell'UNCTAD mette in luce la relazione tra investimenti e catene del valore.

Tuttavia, malgrado la centralità della catena del valore⁷, il raccordo tra analisi che si basano sulle catene del valore e le analisi di commercio internazionale che utilizzano dati a livello di singola impresa continua a risultare piuttosto problematico.

Ne discende da un lato, un diffuso utilizzo del concetto per fotografare l'affermarsi della nuova divisione del lavoro a livello internazionale e dall'altro, una altrettanto diffusa enfasi sui dati d'impresa quale punto di partenza per verificare gli effetti dell'aumentata integrazione commerciale tra i vari paesi. La prima chiave di lettura non arriva a toccare i dati microeconomici; la seconda chiave può essere utilizzata ai fini di analisi della catena del valore solo con dati piuttosto specifici⁸.

Allo stesso tempo, i riferimenti alle catene del valore sembrano giocare un ruolo molto importante non solo nelle fotografare la nuova divisione internazionale del lavoro, ma anche nel dibattito sul cosiddetto accordo transatlantico di cui sono in corso le negoziazioni e per il quale si possono prevedere significative implicazioni di politica economica, a livello europeo e nazionale, ed altrettanto significativi effetti sulle imprese.

⁴ Un fatto che pare aver caratterizzato in particolare paesi asiatici e l'industria elettronica. WTO(2012).

⁵ Cap. 2

⁶ OECD-WTO-UNCTAD(2013)

⁷ A sostegno di questa centralità si veda ad esempio anche Symposium dedicato al problema nel recente numero del *Journal of Economic Perspectives*.

⁸ Un esempio è Altomonte et al.(2013) che identifica il cosiddetto *bullwhip effect* le cui dimensioni sono attribuibili alla partecipazione alla catena del valore..

L'obiettivo di questo lavoro è quello di esaminare le previsioni relative al mega-accordo "Trans-Atlantico" di cui sono in corso le negoziazioni, alla luce delle giustificazioni economiche utilizzate. Esse si basano sull'idea che tale accordo possa rafforzare ed estendere le catene del valore ovvero possa consolidare ed ampliare la sovrapposizione tra estensioni delle diverse catene del valore a cui partecipano le imprese e i guadagni per i paesi coinvolti, ovvero per ora, potenzialmente interessati all'accordo.

2.Fatti stilizzati e catene del valore

Colpiscono i mutamenti nella divisione internazionale del lavoro degli ultimi 40 anni. Negli anni settanta la distribuzione dell'output manifatturiero era notoriamente dominata dal G7 con Stati Uniti, Germania e Giappone ad occupare più del 50 per cento del VA manifatturiero globale. In 40 anni, tale quota scende per il G7 dal 71 al 46 per cento, aumenta di ben 18 punti percentuali per la Cina, e di 7 punti per un aggregato di paesi che un tempo avremmo chiamato in via di sviluppo come Corea, India, Turchia, Polonia⁹. Tutti mutamenti non lineari, che hanno subito una consistente accelerazione a partire dai primi anni novanta ed hanno visto significativi spostamenti geografici delle piattaforme manifatturiere, un aumentato contenuto dei servizi nelle relazioni commerciali, un interscambio che sempre più diventa uno scambio delle diverse componenti commerciabili dei beni e dei servizi.

Tali mutamenti vengono spesso descritti mediante le diverse evidenze empiriche che nei vari rapporti utilizzano già da tempo i risultati del profondo rinnovamento nelle statistiche del commercio con l'estero, ridefinite in termini di valore aggiunto¹⁰. Alcuni dei fatti stilizzati possono infatti essere sintetizzati attraverso le variazioni del rapporto tra le esportazioni misurate in termini di valore aggiunto e le esportazioni lorde, il cosiddetto VAX. Esso rappresenta il risultato di una lunga tradizione di studi volta a misurare la specializzazione verticale e il VA domestico contenuto nelle esportazioni; riflette l'eterogeneità o il diverso grado di

⁹ Baldwin e Lopez-Gonzalez (2013).

¹⁰ "The measurement of trade as gross values of imports and exports was perhaps appropriate at a time when trade flows comprised mostly finished goods. But such measures are inadequate to the task of measuring the extent of a country's international integration in a world with global supply chains...we would like to know the sources of the value added embodied in the goods and the uses to which the goods are eventually put." Grossman e Rossi-Hansberg (2007), pp. 66-67.

partecipazione alle catene globali del valore poiché la differenza tra numeratore e denominatore è legata all'interscambio di beni intermedi; può infine essere interpretato come una metrica del contenuto domestico di VA delle esportazioni.

Globalmente esso misura l'ammontare di valore aggiunto che proviene da un paese d'origine delle esportazioni ed è consumato in ciascun paese di destinazione ovvero è contenuto nella domanda finale assorbita dai paesi di destinazione¹¹. Quindi le variazioni di tale rapporto misurano il mutare della partecipazione alle catene del valore, proprio quelle catene che ormai attraversano i vari paesi. Una adeguata misurazione risulta quindi di grande importanza per una interpretazione di quei fatti stilizzati che connotano l'affermarsi di catene internazionali del valore caratterizzando in misura crescente la frammentazione internazionale della produzione¹².

Ma esso consente di superare due dei problemi tipici delle statistiche dei flussi commerciali tradizionalmente contabilizzati come valori lordi ad ogni passaggio doganale: innanzitutto consente di superare il cosiddetto *double-counting* che sopravvaluta il valore aggiunto domestico delle esportazioni poiché misura i valori lordi degli input intermedi ad ogni passaggio doganale; e in secondo luogo esso permette di trattare correttamente le catene multilaterali di produzione, dove un prodotto intermedio esportato da un paese può raggiungere la sua destinazione finale per via indiretta, ovvero incorporato nella produzione di un secondo paese i cui valori lordi esportati aumentano solo perché lo incorporano. In entrambi i casi vi è una struttura degli scambi commerciali misurati in termini di valore aggiunto che potrebbe essere diversa dalla struttura degli scambi che siamo usi a valutare ed esaminare in termini di flussi lordi.

Negli ultimi 40 anni il mutare di questo rapporto¹³ segnala:

¹¹ Il nuovo concetto di esportazioni valutate in termini di valore aggiunto da un paese di origine ad un paese di destinazione è definito come il valore aggiunto esportato dal paese d'origine indotto dalla domanda finale del paese di destinazione, escludendo importazioni ed esportazioni di prodotti intermedi. Il concetto tradizionale di valore aggiunto esportato veniva invece definito come il valore aggiunto esportato dal paese di origine indotto dalle sue esportazioni lorde verso il paese di destinazione, con l'inclusione quindi delle esportazioni dei beni intermedi.

¹² Con una importante differenza tra il livello globale e bilaterale dell'analisi. A livello globale o a livello di paese le sue variazioni costituiscono una metrica per misurare le variazioni nel grado di partecipazione alle catene del valore. A livello bilaterale le stesse variazioni segnalano come le catene del valore alterano i legami di domanda bilaterali come sostenuto in Bems, Rudolfs, Robert C. Johnson, and Kei-Mu Yi (2010).

¹³ Johnson and Noguera (2014), Johnson (2014).

1. A livello globale una diminuzione di circa il 10 punti percentuali.
2. Guardando ai diversi settori una diminuzione di circa 20 punti percentuali nella manifattura ma un aumento in altri comparti non manifatturieri come ad esempio nei servizi.
3. Guardando ai diversi paesi, la diminuzione va da 0 a 25 punti percentuali con i paesi in più rapida crescita toccati da un più significativo declino.
4. Guardando ai rapporti bilaterali, tale rapporto varia notevolmente; esso può catturare il risultato di catene triangolari o bilaterali, segnalando un declino significativo per paesi-partner vicini e per paesi-partner che adottano accordi commerciali preferenziali.

A questa misura che sintetizza il grado di partecipazione di un paese alle catene globali del valore se ne aggiungono altre come ad esempio (i) la lunghezza media – nazionale ed estera - della GVC (ii) la distanza dalla domanda finale, ovvero il posizionamento relativo di un paese lungo la GVC¹⁴. Misure che vengono applicate oltre che a livello di paese anche ad importanti comparti industriali come ad esempio l'agroalimentare, il chimico, gli autoveicoli e i relativi motori, il comparto elettrico e quello dei servizi finanziari e per il business.

Altri fatti vengono esaminati con specifico riferimento alle caratteristiche delle catene del valore. Caratteristiche rilevanti, ad esempio, lo spostamento verso una maggiore intensità in capitale e lavoro specializzato, a segnalare la pervasività di mutamenti tecnologici che si traducono per i paesi sviluppati in una diffusa specializzazione in attività intensive in lavoro specializzato e per i paesi emergenti in attività intensive in capitale. Se il ruolo del lavoro specializzato non stupisce, ed è in linea con le dotazioni fattoriali relative, sorprende invece l'aumentata quota del capitale nel valore aggiunto dei paesi emergenti, così come la diminuzione della quota associata al lavoro non specializzato¹⁵.

Tutte queste misure segnalano l'urgenza di una nuova metrica sia per evitare le duplicazioni "contabili" che si possono registrare quando si ha a che fare con prodotti intermedi che attraversano

¹⁴ Le proposte metodologiche vengono ad esempio da Fally (2012) e Antràs et al. (2012).

¹⁵ Si veda la discussione di questi trend in Timmer et al. (2014)

varie frontiere, sia nella attribuzione del paese d'origine di un prodotto importato.

Ma non si tratta soltanto del fatto che proprio a causa della crescente frammentazione internazionale della produzione i dati di importazione e di esportazione registrano più volte il valore lordo dei prodotti intermedi lungo la catena del valore e generano quindi duplicazioni che non rendono ragione della diversa origine geografica del valore aggiunto. Si tratta del fatto che le misurazioni in termini di valore aggiunto possono fornire informazioni importanti sull'origine del contenuto tecnologico del commercio, invece di attribuirlo all'ultimo produttore lungo la catena del valore. Misurare dunque gli scambi internazionali in termini di valore aggiunto piuttosto che di flussi lordi, non solo ridefinisce i vecchi flussi ma trasforma anche il modo in cui possiamo guardare alle relazioni commerciali¹⁶.

Alcuni esempi possono chiarire le idee. Un primo caso è fornito dalla contabilità del deficit bilaterale USA-Cina dell'ultimo decennio: la sua misurazione lo riduce significativamente, giungendo a ridurlo di quasi la metà nel 2005¹⁷ e del 40 per cento nel 2008, qualora fosse calcolato al netto del cosiddetto "processing trade"¹⁸.

Un secondo esempio è fornito dalla contabilità del commercio "triangolare" tra Cina, Stati Uniti e Giappone: confrontando i dati tra il 1995 e il 2009, anche guardando ai soli flussi bilaterali, si osserva che gli ultimi due paesi esportano verso la Cina ormai circa il 70 per cento di beni intermedi, avendone in cambio non solo beni finali ma anche una quota crescente di beni capitali. A conferma del ruolo di piattaforma manifatturiera della Cina e del crescente indice di complessità delle sue esportazioni.

Un terzo esempio è fornito dalla nota contabilità della produzione di iPod, iPhone o iPad, dove la misura tradizionale del deficit USA-Cina attribuisce alla sola Cina il ruolo di paese d'origine. Ciò dà luogo ad

¹⁶ Johnson(2014) ne illustra gli effetti sugli argomenti tradizionali di commercio internazionale come ad esempio l'impatto delle frizioni commerciali, la specializzazione, il contenuto fattoriale del commercio e le politiche commerciali.

¹⁷ Le stime sono diverse. Johnson e Noguera(2012) stimano tale riduzione per il 2004 nell'ordine del 30-40%quando lo squilibrio commerciale è misurato in termini di valore aggiunto.

¹⁸ Non si entra in questo caso nel dibattito relativo a come interpretare un simile risultato ma si segnala semplicemente che a livello mondiale i dati sul *trade balance* misurato in termini lordi o in termini di valore aggiunto devono essere equivalenti. Ciò non necessariamente si applica ai dati bilaterali: e questo effettivamente è il caso riportato nel testo. Tuttavia quando il saldo positivo bilaterale Cina-USA fosse inferiore in termini di valore aggiunto, ciò necessariamente implica un surplus cinese superiore nei confronti di paesi non-USA, vista la necessaria equivalenza a livello mondiale tra *trade balance* in termini lordi e *trade balance* in termini di valore aggiunto.

un deficit significativo che si riduce però drasticamente quando viene preso in considerazione il ruolo di tutta quella costellazione di paesi asiatici che usa la piattaforma cinese ma che scompare quando alla sola Cina viene attribuito il ruolo di paese d'origine delle importazioni di componentistica dell'i-phone negli USA.

Questa nuova metrica suggerisce alcuni risultati interessanti anche per il caso italiano. Gli indicatori TiVA 1995-2009 suggeriscono con chiarezza la peculiarità dell'Italia. Se mettiamo a confronto Germania ed Italia, tutti gli indicatori segnalano che il primo paese ha significativamente aumentato la sua integrazione internazionale mediante una accresciuta partecipazione alle catene internazionali del valore, mentre l'Italia presenta difficoltà significative. La Germania mostra nel 2009, una diminuita incidenza del contenuto di valore aggiunto domestico e una speculare aumentata incidenza del contenuto di valore aggiunto estero sulle esportazioni lorde che è associata ad un aumento della quota di prodotti intermedi importati utilizzati nelle esportazioni. L'Italia mostra invece risultati opposti per il contenuto di valore aggiunto, in crescita quello domestico e in diminuzione quello estero: un fenomeno associato ad una stabilità della quota di prodotti intermedi importati utilizzati nelle esportazioni, decisamente inferiore a quella tedesca. L'integrazione italiana nelle catene internazionali del valore risulta dunque piuttosto difficile ma soprattutto molto lenta se comparata, nei tempi e nelle dimensioni, con quanto sta succedendo in altri paesi europei.

3.Catene del valore e dinamiche internazionali

L'aumentato utilizzo della nozione e delle applicazioni relative alla catena del valore si è affermato sia nelle analisi che indagano le determinanti della frammentazione internazionale della produzione sia in quelle che ne indagano gli effetti.

Le prime (ovvero le determinanti) sono il risultato di diversi fattori: ad esempio, di modelli di consumo dei paesi industrializzati che hanno trovato un potenziale d'offerta nei paesi in via di sviluppo; di paesi in via di sviluppo (alcuni) che hanno forzato strategie di industrializzazione basate sulle esportazioni, anche attraverso la

creazione di zone industriali dedicate¹⁹; zone industriali, che sono dei veri e propri *hub* di reti e reti di reti di imprese, che talvolta hanno consentito significative concentrazioni regionali e talaltra hanno utilizzato *hub* di servizi logistici e distributivi per integrarsi o ridurre i costi del cosiddetto *processing trade*; di strategie di impresa che hanno consentito un utilizzo massiccio di outsourcing e offshoring per beni manufatti e per servizi, sia a causa del potenziale di adeguamento tecnologico offerto dall'offshoring, sia a causa dei diminuiti costi di offshoring.

Tra i secondi (gli effetti), trova spazio l'aumentato interscambio sia in beni intermedi²⁰ sia nelle componenti commerciabili di beni e servizi, spesso traducibili in mansioni o funzioni applicate alla produzione, alla fornitura di servizi, alla gestione e alla assistenza post-vendita ecc.. Trova spazio l'effetto sulla produttività, sui prezzi relativi e sulla domanda relativa di lavoro con i suoi importanti effetti locali o territoriali.

3.1 Che cosa abbiamo imparato

Almeno due sono i risultati da menzionare quando ci si interroghi su che cosa suggeriscono i fatti stilizzati e l'applicazione delle nuove metriche²¹.

Il primo è un risultato metodologico che riguarda la crescente internazionalizzazione della catene del valore, sia dal lato domanda sia dal lato offerta. Sul piano industriale e macroeconomico ciò ha comportato il riutilizzo di nozioni come quella di integrazione verticale, associata alle scelte sui confini d'impresa in un contesto internazionale, o quella di specializzazione verticale²² associata al grado di specializzazione dei diversi sistemi economici lungo la catena internazionale del valore. Risultati di grande interesse quantificano il contenuto di importazione delle esportazioni e si

¹⁹ Il riferimento è in particolare alle cosiddette *Export processing zones* che contano per circa il 20% delle esportazioni di beni dei paesi in via di sviluppo

²⁰ Le esportazioni mondiali di beni intermedi duplicano tra il 1995 e il 2009, crescendo ad un tasso medio annuo del 4.8 per cento. Si noti che tale fenomeno tocca sia lo sviluppo del commercio intra-industriale sia l'aumento del cosiddetto "processing trade".

²¹ Non vengono qui messe in luce le implicazioni macro che derivano dall'utilizzo dei dati in termini di VA e che possono essere sinteticamente raccolte in tre questioni: la dimensione degli effetti di variazioni della domanda estera di beni finali sulla attività economica domestica; gli effetti di pass-through del tasso di cambio sulla competitività e le variazioni dei prezzi relativi necessari per chiudere i *trade imbalances*. In tutti e tre i casi le risposte potrebbero essere influenzate dalle misurazioni in termini lordi o netti.

²² Hummels *et al.* (2001), Yi(2003).

interrogano a livello di paese su nozioni ampiamente utilizzate ed applicate, come la nozione di "paese d'origine" di un prodotto importato. Dove oggi, il paese d'origine non sembra piu' associabile ad un singolo prodotto poiché quest'ultimo viene ad essere sostituito da un insieme di scambi in parti e componenti di diversa origine, assemblate infine nel paese di destinazione.

Il secondo risultato riguarda il fronte empirico degli studi d'impresa: sul fronte dei *business studies*, illuminanti casi di studio segnalano che la capacità di creare valore è articolata lungo le diverse attività che qualificano un processo produttivo e per questo deve tener conto delle scelte organizzative o di rete²³ che possono connotare ed eventualmente rinnovare la leadership d'una impresa lungo un certo segmento della catena del valore.

Sul fronte dell'analisi economica applicata, interessanti applicazioni empiriche sono state indirizzate allo studio di dati e risultati d'impresa in economia aperta, analisi per cui i micro-dati d'impresa sono diventati sempre piu' importanti. Sempre piu' diffuso infatti è stato negli ultimi anni l'uso di dati d'impresa panel integrati con dati di commercio internazionale, oppure di dati di *survey* disponibili per applicazioni a paesi sviluppati, in transizione, in via di sviluppo. I risultati delle molte analisi hanno sicuramente arricchito la nostra comprensione dell'agire d'impresa su mercati aperti, dando luogo ad un insieme di risultati che innanzitutto, pongono al centro dell'attenzione l'eterogenità d'impresa come punto di partenza per orientare le politiche industriali e del commercio con l'estero, prendendo spunto dall'analisi dell'intera distribuzione delle diverse caratteristiche d'impresa. Questi risultati guardano ai meccanismi di selezione e riallocazione generati da una piu' ampia estensione del mercato, meccanismi amplificati ormai dalla dimensione internazionale assunta da diverse attività, come ad esempio i servizi alla produzione, un tempo strettamente nazionali. Infine, la scatola nera dei costi della dimensione internazionale d'impresa è stata indagata fino a mettere in luce quanto e come i diversi costi di accesso ai mercati possono variare rispetto alle scelte organizzative (reti, intermediari e altro), alle destinazioni e al variare del portafoglio prodotti.

²³ L'unità d'analisi può diventare le "relazioni dell'impresa nella rete" che, adeguatamente tipizzate, diventano una preziosa fonte informativa. E attraverso di esse si possono discriminare i vari meccanismi relazionali attraverso i quali la rete può avere effetti sui vari "upgrading" dell'impresa.

L'utilizzo di dati di impresa integrati con le attività di import/export resta però difficilmente comparabile con l'uso di dati d'impresa che fanno della catena del valore il punto di partenza dell'analisi. Infatti in quest'ultimo caso lo spunto iniziale aggregato è fornito dalle tavole input/output, la cui integrazione con i dati di impresa è ancora limitata, mentre i dati disaggregati utili ai fini di analisi della catena del valore, sono spesso rilevati sulla base di indagini *ad hoc*²⁴.

Da un lato dunque vi è ormai una piena evidenza della diffusione della frammentazione internazionale della produzione, suggerita sia dagli indici di specializzazione verticale che si possono ricavare dalle tavole input-output, sia dalle diverse applicazioni industriali o ai casi di studio che utilizzano dati *ad hoc* rilevati ai fini di analisi specifiche della catena del valore²⁵. Dall'altro, i dati d'impresa sono difficilmente utilizzabili per analisi micro in cui sia la catena del valore o la frammentazione della produzione e delle competenze a costituire il punto di partenza.

Il problema potrebbe essere lasciato alla libera scelta del ricercatore e alle domande di ricerca che di volta in volta si pone.

In realtà, esaminando quanto riportato da recenti rapporti di diverse istituzioni internazionali, vediamo che sono proprio queste istituzioni a proporre quadri interpretativi in cui la frammentazione costituisce il punto di partenza e su di essa si basano significative implicazioni e giustificazioni di politica economica.

Ad esempio, i mega-accordi regionali "Trans-Pacifico" e "Trans-Atlantico" (ovvero tra USA e 12 paesi del lontano oriente (ma non solo) e tra USA e Unione Europea) di cui sono in corso le negoziazioni, sembrano trovare ragione sulla base della sovrapposizione tra estensione delle diverse catene del valore e paesi potenzialmente interessati all'accordo; ma la loro giustificazione, anche quantitativa, viene articolata su basi completamente diverse.

²⁴ Il riferimento è qui alle analisi applicate delle catene internazionali del valore sviluppate nei diversi lavori di Gary Gereffi.

²⁵ Il riferimento è in questo caso alle numerose analisi applicate sviluppate ad esempio dal Center on Globalisation Governance and Competitiveness della Duke University.

3.2 L'accordo TTIP in fieri

L' esempio da approfondire brevemente è costituito dal dibattito in corso sul patto transatlantico²⁶, (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) ovvero l' accordo tra Unione Europea e Stati Uniti che secondo il Commissario europeo al Commercio "sarebbe il meno costoso dei piani di rilancio per mettere fine alla crisi e dare nuovo impulso all'economia".

La liberalizzazione commerciale è quindi intesa come una delle molte dimensioni di una piu' ampia agenda europea di riforme²⁷, necessarie al fine di sostenere la crescita economica.

Pur nei limiti delle informazioni disponibili e di negoziati in divenire, si puo' osservare che al centro dell'attenzione è proprio il collegamento diretto tra le caratteristiche dell'accordo *in fieri* e le caratteristiche delle catene del valore che qualificano l'attività delle imprese sulle due sponde dell' Atlantico. E' quindi la sovrapposizione delle dimensioni, delle caratteristiche e dei confini dell' accordo con la estensione delle catene del valore a far convergere gli interessi delle parti in gioco e garantire la massimizzazione dei risultati oppure, secondo il Commissario europeo, la minimizzazione dei costi.

Qualche attenzione è però necessaria. Il dibattito intorno a questo patto sembra infatti dominato dalle previsioni effettuate dal CEPR in cui i guadagni sono quantificati mediante simulazioni di diversi scenari ricavate da un modello di equilibrio generale (GTAP²⁸). Allo stesso tempo, questi risultati sembrano trovare la loro giustificazione nella necessità di integrare, razionalizzare e gestire in maniera integrata le catene del valore, appunto.

²⁶ L'annuncio è del 13 febbraio 2013 a cui sono seguiti già due periodi di negoziazione. Si puo' notare come soltanto 3 giorni l'annuncio, la Commissione europea ha annunciato la sua intenzione di aprire negoziati multilaterali sui servizi, inclusi i servizi finanziari con 21 paesi membri del WTO, inclusi gli USA.

²⁷ Secondo l'HLWG, un accordo commerciale profittevole deve ottenere risultati in tre aree: l'accesso al mercato, gli aspetti normativi e le barriere non tariffarie.

²⁸ Il data base GTAP ovvero il Global Trade Analysis Project è il risultato di una rete di ricerca che conduce analisi quantitative su temi di politica economica internazionale, usata anche dalla Banca Mondiale. E' coordinato dal Center for Global Trade Analysis della Purdue University e alla base vi è un modello di Computable General Equilibrium. Una delle principali aree di applicazione riguarda le simulazioni degli effetti degli accordi commerciali.

Una prima attenzione riguarda l'uso dei modelli di equilibrio economico generale per simulare l'impatto di politiche economiche commerciali. Nell'ambito di questi modelli, il GTAP costituisce sicuramente il cavallo di battaglia di tutte le simulazioni degli effetti delle politiche commerciali²⁹. Ma le barriere non tariffarie (NTB) che sembrano al centro delle negoziazioni TTIP richiedono qualche attenzione addizionale nel caso dei modelli GTAP: essi sono tradizionalmente molto più adatti a studiare l'impatto diretto sui prezzi delle politiche commerciali che non il loro impatto "indiretto", attraverso l'eventuale abolizione di barriere non tariffarie.

Vi sono molte e buone ragioni di cautela sul perché mancano analisi o simulazioni globali sulle barriere non tariffarie³⁰. Sotto una comune denominazione NTB siamo infatti in presenza di una pletera di strumenti commerciali, potenzialmente distorsivi. A differenza delle tariffe, le NTB sono difficili da quantificare e le relative informazioni sono difficili da raccogliere. L'Unctad, ad esempio, attraverso il Trade Control Measures Coding System – identifica più di 100 strumenti raggruppati in sei categorie.

Ma andando oltre l'opportunità di usare modelli di equilibrio generale per simulare gli effetti dell'eliminazione di NTB, dobbiamo tuttavia convenire che se gli effetti del commercio passano attraverso le catene del valore, allora i potenziali guadagni che gli accordi commerciali inducono non possono essere valutati indipendentemente da queste.

Sul fronte delle catene del valore i risultati segnalano che esse sono molto spesso concentrate geograficamente e sfruttano in buona parte la prossimità geografica. E' chiaro allora che gli accordi commerciali tra paesi diversi, ma geograficamente vicini, hanno sicuramente favorito lo sviluppo di catene del valore³¹, ma in ragione della loro natura discriminatoria essi hanno generato anche qualche vincolo. E' noto infatti che la presenza di complicati sistemi

²⁹ Ricordiamo come nei modelli con diversi stadi della produzione dislocati in paesi diversi, i costi del commercio sono pagati più volte quando i beni attraversano le diverse frontiere e quindi le catene del valore esercitano un effetto di amplificazione dei costi (tariffari et al.) del commercio. Koopman *et al.* (2010) ci ricordano che sono i dati espressi in termini di valore aggiunto che dovrebbero essere usati per quantificare tali effetti.

³⁰ Si veda, per una valutazione complessiva Fugazza e Maur (2008) che rilevano, tra le lezioni che si ricavano dai vari esercizi di simulazione, che i guadagni di efficienza indotti dall'eliminazione delle NTB sono probabilmente sovrastimati.

³¹ Johnson e Noguera (2014)

di regole d'origine disincentiva sia la partecipazione di imprese di paesi terzi, sia l'interesse delle imprese locali a partecipare a catene del valore in paesi terzi o che sono membri di altri accordi commerciali, proprio a causa della crescente complessità di gestione delle diverse regole che "attraversano" i vari accordi.

Su queste basi si può ricavare che le attività associabili alle catene del valore che sono di interesse per un accordo transoceanico non sono certo quelle che hanno fatto della prossimità geografica il loro punto di forza: esse sono, probabilmente, un insieme di attività diventate molto commerciabili e spesso intangibili. Andando per esclusione, soprattutto le attività a monte e a valle delle catene del valore come la ricerca e sviluppo (e la relativa proprietà intellettuale) o le funzioni e i servizi associate alle fasi finali della catena (dal marketing ai servizi alla clientela alla logistica e alla distribuzione).

In effetti, l'obiettivo dell'accordo riguarda in sostanza la definizione di nuovi accessi al comparto dei servizi mediante la armonizzazione degli standard regolamentativi e tecnici.

Infatti, se ci confrontiamo con gli obiettivi dichiarati nei documenti ufficiali si osserva il diminuito peso del protezionismo tariffario rispetto a quello non tariffario. Per il primo, data la media complessiva del protezionismo tariffario che è intorno al 3 per cento, l'abbattimento delle barriere tariffarie riguarda in sostanza solo i prodotti agricoli. Per il secondo, le pratiche non tariffarie da negoziare riguardano l'allineamento degli standard regolamentativi (come per esempio l'etichettatura, le specifiche di prodotto e *sanitary requirements*) il miglioramento della protezione degli investimenti esteri e l'accesso ai mercati dei servizi, degli approvvigionamenti e appalti pubblici.

Specifiche difficoltà negoziali riguardano l'armonizzazione su temi come la sicurezza alimentare, l'accesso agli approvvigionamenti e appalti pubblici, il contrasto alla contraffazione e la pirateria informatica, la partecipazione estera nel settore dei trasporti marittimi e aerei. Alcune possibili implicazioni sembrano particolarmente interessanti e sono state oggetto di preoccupati commenti giornalistici: ad esempio quanto il rafforzamento della protezione degli investimenti esteri indebolirà il potere dei diversi stati di agire nell'interesse dei loro cittadini o quanto eventuali

aperture dei diversi servizi sanitari nazionali alla presenza estera potranno diventare irreversibili.

In sintesi gli obiettivi riguardano in primo luogo, i nuovi accessi a settori storicamente o tradizionalmente protetti (i servizi) che va di pari passo con la relativa protezione degli investimenti esteri in questi ambiti e in secondo luogo, la armonizzazione degli standard tecnici e regolamentativi fino ad arrivare ad arrivare a un mutuo riconoscimento dei controlli sanitari e di sicurezza.

4. L'accordo TTIP e le catene del valore: i problemi di coerenza interna

Viste le sostanziali caratteristiche dell'accordo, si pone a questo punto un interrogativo: ovvero, come e in quale misura l'accordo *in fieri* puo', coordinare, rafforzare e rendere coerenti gli scambi commerciali tra le due aree geografiche con le relative sottostanti catene del valore.

E' noto il problema di coordinamento che un accordo commerciale dovrebbe affrontare. Ma gli accordi vecchi, in fondo, hanno sempre scambiato gli "accessi al mercato" dove lo scambio era del tipo "il mio mercato in cambio del tuo mercato". Gli accordi piu' recenti hanno prima arricchito e poi decisamente esteso la copertura di queste forme di coordinamento, fino a cambiare pelle. Infatti, in presenza di catene internazionali del valore e quindi di possibili delocalizzazioni produttive, lo scambio non è più un scambio di "accessi al mercato" ma diventa uno scambio che prevede protezione e liberalizzazione insieme. Ovvero impianti e tecnologie delocalizzate (attività tangibili ed intangibili) adeguatamente protette) e risultati delle attività (ad esempio l'interscambio in beni finali) adeguatamente liberalizzato.

Siamo cioè in presenza di caratteristiche nuove degli scambi governati da meccanismi di coordinamento diversi, che richiedono un approccio nuovo (Baldwin, 2011, 2012)³².

³² Un esempio di come la natura degli scambi sia mutata è fornito dalle aspettative che il grande accordo TTIP possa comportare un effetto domino, imponendo anche a paesi emergenti di adeguarsi alla standardizzazione euro-americana per timori di esclusione. Questi timori non sembrano dominanti visto che recentemente sia India sia Cina si sono rifiutate di aderire alla proposta USA- EU di espandere l'accordo ITA, (Information Technology Agreement, 1996).

Un simile problema di coordinamento trova soluzione quanto più si sovrappongono interessi commerciali (la dimensione della catena del valore) ed estensione degli accordi preferenziali. In questo caso infatti, si può prevedere la soluzione del problema di coordinamento con ragionevole approssimazione e quindi il successo dell'accordo commerciale, con i consueti guadagni dagli scambi, statici e dinamici.

Nel caso TTIP, l'ipotetica sovrapposizione di interessi tra estensione geografica degli accordi e gli interessi commerciali espressi dalle catene del valore si scontra con almeno tre osservazioni che ne mettono in discussione la probabilità di successo.

In **primo luogo**, i risultati di vari studi simulano gli effetti dell'accordo trans-atlantico e ne quantificano i guadagni potenziali. Ad esempio³³ secondo uno studio del CEPR (2013) commissionato dalla Unione Europea, l'accordo di libero scambio produrrà nell'arco temporale 2017-2027 un aumento annuo del PIL tra lo 0,5 e lo 0,9 % per l'Europa lo 0,4 e lo 0,8 per gli USA. Altri studi segnalano che tale accordo dovrebbe aumentare i redditi pro-capite europei di ben il 5% e quelli americani del 13 %.

Lo studio CEPR(2013) segnala l'importanza dell'eliminazione delle barriere non tariffarie che conterebbe per circa l'80% dei guadagni e si tradurrebbe in una riduzione tra il 10 e il 20 per cento dei prezzi dei prodotti, con un incremento significativo posti di lavoro. Tali guadagni complessivi sarebbero però settorialmente molto concentrati poichè l'incremento del commercio bilaterale EU-USA sarebbe sostanziale soprattutto nel comparto degli autoveicoli e relativi motori, a riflettere l'importanza dell'interscambio in parti e componenti e delle significative barriere tecniche o non tariffarie che lo caratterizza. Tra le altre cose i guadagni aggregati si basano anche sul potenziale incremento delle esportazioni europee al di fuori del mercato unico: ciò riguarderebbe, ad esempio, il comparto automobilistico (41%), i prodotti in metallo (12%), i prodotti della chimica (9%) tutti dati che vanno nella direzione di un possibile rafforzamento della piattaforma produttiva tedesca. La coerenza in questo caso sembra quindi in linea con gli interessi dell' area produttiva tedesca.

³³ Vieni qui fatto riferimento allo studio CEPR (2013) che presenta i risultati piu' conservatori. Altri studi come ad esempio Feldermayer et al.(2013) presentano risultati piu' ottimistici.

In secondo luogo, se l'accordo si porta appresso risultati positivi quando coincidono l'estensione degli interessi economici e i confini politico-istituzionali, il problema diventa in quale misura esso coinvolge l'attività delle piccole-medie imprese³⁴, un problema rilevante soprattutto per i paesi del Sud-Europa. Di quanto cioè le catene del valore internazionali, rafforzate dalla cooperazione sui due lati dell'Atlantico, possano svilupparsi ed integrare quelle piccole – medie imprese (non tedesche) la cui partecipazione alle reti e alle catene internazionali risulta difficile, spesso costoso e richiede investimenti irreversibili. Un problema aperto che sicuramente non gioca a favore dei paesi del Sud Europa, ad esempio Italia e Spagna, dove i recenti guadagni di competitività delle esportazioni³⁵ sono stati conseguiti con una drammatica svalutazione interna, altrettanto drammatiche conseguenze sul mercato del lavoro e una riduzione significativa di una base produttiva che proprio dalle piccole-medie imprese ha tratto, almeno in passato, i suoi punti di forza. Anche in questo caso la coerenza pare quantomeno parziale, almeno fino a quando non si trovi una risposta al problema aperto che è stato indicato e su cui i documenti ufficiali si soffermano poco.

In terzo luogo e sempre in tema di coerenza, le analisi applicate che usano la catena del valore ci hanno insegnato quanto sia importante il processo di standardizzazione della regolamentazione che talvolta diventa addirittura la chiave di accesso alla leadership d'impresa lungo la catena del valore³⁶. Ossia c'è da chiedersi cosa comporti, ad esempio, l'abolizione delle cosiddette "barriere tecniche", ovvero quelle barriere non tariffarie che sono soprattutto regolamenti e vincoli non tariffari (ad esempio le norme in materia di tutela sanitaria o ambientale, ma anche quelle che disciplinano gli appalti pubblici e l'accesso alle materie prime e all'energia) ai fini dell'armonizzazione di standard europei e statunitensi di qualità e produzione, storicamente piuttosto distanti. Tale armonizzazione viene spesso considerata una forma di standardizzazione simile al trasferimento tecnologico che influenza la produttività totale dei fattori. Ma essa viene percepita diversamente da imprese di dimensioni diverse, tanto che solo le

³⁴ Si noti che lo stesso WTO(2011) rileva che la capacità di sfruttare i margini preferenziali degli accordi di scambio è molto più significativa per le imprese di maggiori dimensioni.

³⁵ Si noti che le quote di mercato delle esportazioni italiane sono aumentate soprattutto nei paesi emergenti.

³⁶ Almeno quando si tratti di catene del valore orientate ai compratori come ad esempio quelle che caratterizzano gli intermediari internazionali che governano la grande distribuzione.

piu' grandi la percepiscono come un beneficio netto, mentre le imprese di dimensioni inferiori fanno molta fatica a percepirla come un beneficio *tout court*³⁷. In particolare solo le piccole medie-imprese che *partecipano* alla definizione di standard tecnici sembrano riuscire a trarne qualche beneficio, un elemento che potrebbe aprire nuove divaricazioni tra piccole-medie imprese tedesche ed italiane.

Anche in questo caso non è del tutto chiaro come la armonizzazione delle barriere regolamentative, oltre al confronto tra tradizioni diverse, potrà trasformarsi in opportunità di abbattimento dei costi di partecipazione ai mercati internazionali per le imprese medio-piccole. Anche questo è un problema aperto che sicuramente non gioca a favore dei paesi del Sud Europa.

Tutte e tre le osservazioni segnalano come l'accordo transatlantico non rappresenti altro se non (i) il concreto rafforzamento della piattaforma manifatturiera tedesca, in termini di composizione settoriale delle previsioni di aumento dell'export, (ii) l'allargamento e l'approfondimento delle catene del valore internazionali governate dalle grandi imprese (iii) la armonizzazione e la diffusione di standard regolamentativi di grande rilevanza soprattutto per le imprese di maggiori dimensioni.

Ma non si tratta solo di problemi di coerenza interna all'accordo. Si tratta anche della coerenza esterna, ovvero della coerenza tra gli obiettivi del sistema multilaterale degli scambi e quelli degli accordi preferenziali. In altre parole, della coerenza tra un sistema multilaterale in grande difficoltà e il proliferare di accordi di estensione e dimensione tali da sostituire lo stesso sistema multilaterale.

5. L'accordo TTIP e le catene del valore: i problemi di coerenza esterna.

Queste osservazioni sollevano infatti una ultima considerazione che sintetizza il dibattito tra le diverse opzioni possibili³⁸ quando si guardi alla potenziale complementarità o sostituibilità tra un

³⁷ Blind(2004)

³⁸ Nakatomi, 2012

sistema di mega-accordi transoceanici³⁹ e il sistema multilaterale degli scambi, bloccato a Doha.

Al patto transatlantico si fa riferimento come un esempio di quanto ormai le nazioni preferiscano trattare le nuove caratteristiche degli scambi in un contesto preferenziale piuttosto che multilaterale. Sono ancora una volta le catene del valore a richiedere una integrazione più profonda di quando non sia possibile all'interno del sistema multilaterale, Ed ancora, al patto transatlantico si fa riferimento come un super-Doha poiché esso prevederebbe un nuovo utilizzo della clausola della nazione più favorita applicata in modo non discriminatorio a tutti i paesi che volessero aderire, qualora fossero in linea con gli standard concordati dall'accordo.

Guardando agli scenari possibili, tra complementarità e sostituibilità di questi mega-accordi rispetto al sistema multilaterale, almeno due scenari estremi possono essere esemplificati: un primo scenario integrato o integrabile, in cui la giustapposizione delle vecchie (WTO) e nuove regole (associate ai nuovi accordi in corso di negoziazione) porta ad una armonizzazione rapida ed efficace e contribuisce alla ridefinizione del sistema multilaterale degli scambi. E un secondo scenario, molto frammentato, dove le regole esistenti e quelle virtualmente derivate dai nuovi accordi non si integrano, ovvero creano contesti normativi molto diversi all'interno e all'esterno degli accordi commerciali regionali. Con effetti significativi quando si consideri che le catene del valore possono cambiare frequentemente, sia per estensione geografica, sia per numero e caratteristiche dei partecipanti, effetti tali da riproporre quanto in letteratura è stato già segnalato come *spaghetti bowl* o *noodle bowl*⁴⁰.

Tra questi due estremi si inseriscono alcune proposte che meritano attenzione. Ad esempio, la proposta di prendere atto in misura più precisa delle tematiche relative alle catene del valore e procedere per temi specifici invece che mediante la contrapposizione tra sistemi regionali e multilaterali. Sarebbe possibile in questo caso giungere ad un accordo plurilaterale capace di tener conto delle catene del valore (International Supply Chain Agreement o ISCA): il

³⁹ In questo caso si fa riferimento alle diverse negoziazioni di accordi regionali in corso su larga scala, come è il caso dei TTIP, TPP o delle varie ipotesi di integrazione che caratterizzano il panorama asiatico, ma anche su scala diversa come ad esempio l'accordo EU-Giappone.

⁴⁰ Come è noto il termine fu usato per la prima volta da Jagdish Bhagwati e Anne Krueger nel 1995 e poi ampiamente diffuso ed utilizzato. Nella sua accezione iniziale esso viene usato come inevitabile conseguenza del proliferare delle diverse aree di libero scambio e delle loro caratteristiche selettive.

suo scopo dovrebbe essere quello di rendere multilaterali le regole concordate dentro i diversi accordi regionali, provando a rendere multilaterale almeno il minimo comune denominatore che interessa alle diverse specificità regionali o settoriali delle catene del valore.

Anche tenendo conto di queste proposte non vi è dubbio che le catene del valore hanno assunto uno strano ruolo: da una parte sono utilizzate per giustificare il rendimento degli interessi economici in gioco. Dall'altro i vantaggi degli accordi sono misurati su guadagni che non hanno le catene del valore quale loro punto di partenza.

6. Conclusioni

Non ci rimane che qualche osservazione conclusiva. Che ci conferma come, almeno per il momento, le giustificazioni economiche del patto transatlantico sembrano mostrare la corda. Innanzitutto la sovrapposizione tra estensione geografica delle catene del valore e dei potenziali paesi membri. Essa ci segnala che o le trattative in corso vanno a sostegno del sistema manifatturiero tedesco oppure il punto nodale NON è la manifattura dove il protezionismo tariffario è ormai poca cosa. Il punto nodale è relativo⁴¹ all'armonizzazione della regolamentazione non tariffaria e in particolare quella sui servizi, anche finanziari⁴², sui diritti di proprietà intellettuale e su quelle attività intangibili per le quali è comune interesse delle parti in gioco imporre un effetto domino sui paesi terzi, in particolare la Cina. E ciò potrebbe valere per entrambi i mega accordi a cui abbiamo accennato.

In secondo luogo va ricordato che questi accordi potranno avere conseguenze significative su sistemi industriali ora in grande difficoltà. La crescente integrazione delle imprese nel contesto internazionale attraverso investimenti diretti, contratti di subfornitura internazionali e partecipazioni a reti di imprese deve riportarci ad una visione integrata della politica industriale e della politica del commercio con l'estero: dove, il crescente interscambio in prodotti intermedi, il crescente ruolo dei servizi e della commerciabilità delle funzioni, la crescente importanza del protezionismo non tariffario tra cui gli standard tecnici e la

⁴¹ Ciò risulta in linea con gli obiettivi prioritari dello High-level Working Group

⁴² Si veda anche Lannoo(2013).

dispersione geografica della produzione hanno messo al centro dell'attenzione il problema della connettività, dei costi e delle facilitazioni agli scambi.

Non da ultimo, di fronte allo stallo di Doha, la prospettiva offerta da questi mega accordi non sembra rassicurante poiché il rischio di una frammentazione del sistema multilaterale sembra almeno per il momento superiore all'ottimismo che permea le (troppo poche) informazioni ufficiali disponibili sui negoziati in corso.

Quello che si osserva è il primo mondo che investe nella frontiera dei servizi e dall'altra i Paesi emergenti che esportano soprattutto manifattura, derrate e materie prime. I primi chiedono che i secondi liberalizzino il terziario e aprano alle multinazionali occidentali. I secondi replicano a USA e UE di stoppare i sussidi alla propria agricoltura. E, nel braccio di ferro, le intese a livello globale sono state sostituite da accordi bilaterali tra Paese e Paese.

Quello tra gli USA e l'UE è un accordo che vorrebbe dare alle imprese occidentali nuovi mercati di sbocco armonizzando i servizi. E creare quindi una rete di servizi talmente integrata tra le due sponde dell'Atlantico da ostacolare le minacce future: ovvero la penetrazione e la competizione di Paesi come Brasile e Cina anche in questo settore.

Su questo piano, la teoria economica non ha tratto conclusioni chiare quando ha valutato i risultati di accordi commerciali che potevano rappresentare dei mattoni oppure degli ostacoli alla costruzione di una casa multilaterale comune. Si è trattato di un dibattito non conclusivo perché attraversato da innumerevoli letture sulle forme assunte dal "nuovo" regionalismo dei "nuovi" accordi commerciali.

Ma ci ha anche "benevolmente" insegnato, o almeno lo ha fatto l'approccio tradizionale, che gli accordi si fanno perché potrebbero favorire il passaggio da un equilibrio non cooperativo ad uno cooperativo, ed eliminare in questo modo le conseguenze negative sulle parti terze, coinvolgendole. Allo stesso modo ci ha anche "malignamente"⁴³ suggerito che gli accordi si fanno perché si vogliono imporre, invece che evitare, proprio le conseguenze negative sulle parti terze, non coinvolgendole.

⁴³ Non viene fatto riferimento ad un ulteriore insegnamento che legge gli accordi commerciali "esterni" ad un paese come un modo per rafforzare la credibilità "interna" dei paesi che li firmano.

Se quest'ultimo è l'obiettivo dell'accordo USA-EU (TTIP), lo stesso evidentemente del potenziale accordo transpacifico (Trans-Pacific Partnership, TPP⁴⁴), entrambi orientati all'esclusione del partner cinese, c'è davvero da chiedersi quale sarà la fine della storia.

Bibliografia

- Altomonte A., di Mauro F., Ottaviano G., Rungi A. e V. Vicard (2012), Global value chains during the great trade collapse: a bullwhip effect?, 1412 BCE Working paper.
- Antras, P., D. Chor, T. Fally and R. Hillberry (2012), Measuring Upstreamness of Production and Trade Flows, NBER Working Papers 17819.
- Baldwin R. (2011), 21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules, *CEPR Policy Insight* no. 56.
- Baldwin R. (2012), WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade, *CEPR Policy Insight* no. 64, Dicembre.
- Baldwin R. J., Lopez-Gonzalez J. (2013), Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses, *NBER WP 18957*.
- Blind K. (2004), *The Economics of Standards. Theory, evidence, policy*, Elgar.
- CEPR (2013) *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment*, Final Project Report, Marzo.
- European Union (2012) *Reaping the benefits of globalization, European Competitiveness Report 2012*, Bruxelles.
- Bems, R., Johnson R. C., and K.-M. Yi (2010). Demand Spillovers and the Collapse of Trade in the Global Recession. *IMF Economic Review*, 58(2), pp. 295-326.
- Fally, T. (2012), On the Fragmentation of Production in the US, University of Colorado-Boulder, July.
- Felbermayr G., Larch M., Yalcin E., Flach E. e S. Benz (2013), Dimensions and Impact of a Free Trade Agreement Between the EU and the USA, German Federal Ministry of Economics and Technology.
- Foster N., Stehrer R. e M. Timmer (2013), International fragmentation of production, trade and growth: Impacts and prospects for EU member states, *European Economy, Economic Papers* 484, April.
- Fugazza M. e Maur J.- C. (2008), Non-tariff barriers in computable general equilibrium modelling, UNCTAD, Ginevra, Working paper No. 38
- Gereffi G., Lee J. (2012), Why the World Suddenly Cares About Global Supply Chains, *Journal of Supply Chain Management*, (48, 3): 24-32
- Gereffi G., Humphrey J. e Sturgeon T. (2005) The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, vol. 12, no. 1.
- Hummels, D., J. Ishii, and K.M. Yi (2001), The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade, *Journal of International Economics*, 54,1, pp. 75-96.

⁴⁴ I paesi in fase di negoziazione sono Stati Uniti, Giappone, Messico, Canada, Australia, Malesia, Cile, Singapore, Peru, Vietnam, Nuova Zelanda e Brunei

Johnson, R. C. (2013), A Guide to Value-Added Export Data for Macroeconomic and Trade Research. Unpublished Manuscript, Dartmouth College.

Johnson, R. C. (2014), Five facts about value-added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research, *Journal of Economic Perspectives*, 28, 2, pp. 119–142.

Johnson R. e G. Noguera (2012), Accounting for intermediates: production sharing and trade in value added, *Journal of International Economics*, 86, 2, pp. 224-236.

Johnson R. e G. Noguera (2014), A Portrait of Trade in Value Added over Four Decades, Working paper.

Koopman, R., W. Powers, Z.Wang, and S.-J.Wei (2010), Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains, NBER Working Paper 16426.

Lannoo K. (2013), Financial Services and the Transatlantic Trade and Investment Partnership, *CEPS Policy Brief*, No. 302, Novembre.

Nakatomi M. (2012) Concept Paper for International Supply Chain Agreement (ISCA): Toward improving global supply chain by issues-based Plurilateral Approach, Ginevra, ICTSD.

OECD-WTO(2013) Trade in Value Added (TIVA) database, First release January 16.

OECD-WTO-UNCTAD(2013), Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, development and Jobs, Settembre

Timmer M.P., Erumban A. A., Los B., Stehrer R., and G. J. de Vries (2014) Slicing up the global value chain, *Journal of Economic Perspectives*, 28, 2, pp. 99–118.

UNCTAD (2013), *World Investment Report . Global value chains: Investment and Trade for Development*, Ginevra.

Yi K.-M. (2003), Can vertical Specialization Explain the Growth of World Trade? *Journal of Political Economy*, 111,1, pp. 52-102.

World Trade Report (2011), *The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*, Ginevra.