

GEOECONOMIA E SICUREZZA: IMPLICAZIONI E SCELTE PER L'ITALIA



**Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale**

*Dal confronto regolare tra diplomatici ed esperti nasce il progetto
di "Comunità italiana di Politica Estera".*

*La pluralità di idee e prospettive arricchisce la riflessione strategica
sull'azione internazionale dell'Italia.*

GEOECONOMIA E SICUREZZA:

IMPLICAZIONI E SCELTE PER L'ITALIA

Si ringraziano i Think Tank che partecipano al progetto di “Comunità italiana di Politica Estera” per il loro contributo.

GEOECONOMIA E SICUREZZA:

IMPLICAZIONI E SCELTE PER L'ITALIA

ABSTRACT.....	5
1. IL QUADRO MACROECONOMICO 2023 E LA VOLATILITÀ STRUTTURALE.....	9
1.1 UN NUOVO STANDARD DI COMPLESSITÀ: ECONOMIA E SICUREZZA.....	10
1.2 UNA DIVERSA MODALITÀ DI GESTIONE DEL RISCHIO.....	12
2. LA NUOVA GEOECONOMIA.....	12
2.1 LE ESTERNALITÀ AMBIENTALI E LA TRANSIZIONE “VERDE”.....	15
2.2 LA SFIDA TECNOLOGICO-DIGITALE E LA CORSA AI SUSSIDI.....	15
2.3 COSTI, INFLAZIONE E CONSENSO DEMOCRATICO.....	17
3. IL FATTORE CINA TRA ECONOMIA E SICUREZZA.....	18
3.1 IL MIRACOLO E I SUOI LIMITI.....	18
3.2 IL FRONTE DELL’INNOVAZIONE VISTO DA PECHINO.....	19
3.3 L’INTERDIPENDENZA <i>WEAPONIZZATA</i>	20
3.4 IL DE-RISKING EUROPEO.....	21
4. IL RUOLO DEGLI STATI UNITI E LA RICERCA DI UN ALTRO <i>WASHINGTON CONSENSUS</i>.....	22
4.1 LE IMPLICAZIONI PER L’EUROPA E PER L’ITALIA.....	24
5. CASE STUDY: L’ITALIA COME SNODO ENERGETICO EUROMEDITERRANEO PER IL GAS NATURALE E LO SGUARDO VERSO L’AFRICA.....	25
5.1 IL PRIMO CAMBIO DI PARADIGMA: UN TERMINALE CON NUOVI PUNTI DI APPRODO.....	27
5.2 IL SECONDO CAMBIO DI PARADIGMA: DA TERMINALE A SNODO.....	31

ABSTRACT

Il quadro macroeconomico internazionale presenta una forte volatilità (per certi versi, strutturale) e spinte contrastanti che pongono un'obiettiva difficoltà analitica.

Per meglio interpretare l'attuale direzione di marcia è utile ricordare le tendenze precedenti, cioè le caratteristiche salienti del "periodo d'oro" della globalizzazione e i problemi emersi nel corso dell'ultimo quindicennio.

Nei paesi avanzati, i primi due decenni del secolo hanno visto emergere vari segnali della cosiddetta "stagolazione secolare": invecchiamento della popolazione, transizione tecnologica caratterizzata da uno scarso impatto sulla crescita della produttività, eccesso di risparmio e tassi di interesse molto bassi o perfino negativi. L'insieme di questi fattori ha prodotto due decenni di crescita mediamente molto bassa, costellata da varie crisi economico-finanziarie, inflazione al di sotto degli obiettivi delle Banche Centrali (il 2% circa), e aumento dei livelli di debito sia privato che sovrano. A questi fattori si sono poi aggiunte un'iniezione di liquidità senza precedenti nel sistema economico e una significativa accelerazione della transizione energetica.

In coincidenza con la fase dell'amministrazione Trump negli USA, e poi della pandemia, si sono manifestati i segnali di un rallentamento dei flussi globali, quantomeno a macchia di leopardo: una sorta di *slowbalization*. Si è poi aggiunta l'inflazione (con cause distinte negli Stati Uniti e in Europa), la difficoltà di accesso a risorse energetiche e materiali (con una tensione evidente, nel caso europeo, fra sicurezza e transizione energetica) e problemi crescenti nell'organizzazione della logistica e di alcune filiere produttive. Con l'invasione russa dell'Ucraina nel febbraio 2022, l'Europa, in particolare, si è trovata di colpo a dovere riorganizzare la propria politica di rifornimento energetico, a lungo fondata sulle forniture dalla Russia: uno *shift* da Est verso Sud, per quel che riguarda le fonti di gas in modo particolare, e il sostanziale collasso della vecchia opzione "euro-asiatica" coltivata dalla Germania e in parte dall'Italia.

Il risultato delle due ultime crisi è stato di aumentare il grado di "americanizzazione" dell'Europa, che peraltro ha complessivamente perso competitività rispetto agli Stati Uniti. Le tesi sulla cosiddetta "autonomia strategica" dell'UE, in particolare nelle versioni alla Macron, ne sono uscite fortemente ridimensionate.

Più ampiamente, l'intero contesto globale è mutato. Siamo in effetti di fronte a un nuovo standard di complessità, che si manifesta soprattutto nel rapporto tra economia e sicurezza, tra cooperazione intergovernativa (fino a forme di vera integrazione) e tutela di interessi strettamente nazionali.

Si può in sostanza affermare che stiamo vivendo il passaggio da uno standard almeno ventennale di difficile gestione economica (bassa inflazione/bassa crescita) a un sistema socioeconomico che presenta sfide ulteriori ma in parte di tipo diverso, di elevata complessità e forte volatilità. La complessità è determinata soprattutto, per i Paesi OCSE, dall'interazione di fattori geopolitici (specifico "problema russo" nel contesto europeo, accentuazione del confronto USA-Cina, rapporti mutevoli con e tra i Paesi emergenti), di fattori economici (ancora bassa crescita, incerte spinte inflattive, terziarizzazione), di fattori tecnologici (transizione industriale, digitalizzazione, IA), di fattori demografici (invecchiamento nelle prime 15 economie mondiali in termini di PIL, inclusa la Cina, e marcati squilibri macro-regionali), di problemi ambientali (contrasto/adattamento ai

cambiamenti climatici, transizione energetico/industriale). In breve: si può dire che la “policrisi” abbia fatto emergere le vulnerabilità collegate all’interdipendenza. Ma nel momento in cui la rivalità geopolitica ha cominciato ad interferire con le scelte economiche - con il ritorno delle politiche industriali, sussidi nazionali, sanzioni - sono emersi anche i costi di una frammentazione dei processi globali.

Vanno allora riconosciuti due punti fondamentali. Primo, l’interdipendenza crea vulnerabilità nel momento in cui diventa *overdependence* ma resta comunque alla base, con il commercio internazionale, della crescita globale – dunque, diversificare le fonti e accorciare le catene del valore sono risposte logiche, ma senza ledere l’importanza del commercio globale come fonte di crescita.

Secondo punto, l’attuale assetto economico-tecnologico globale è comunque basato su un’infrastruttura (fisica, digitale, normativo-istituzionale, finanziaria) di evidente impronta occidentale. I tentativi di costruire istituzioni e coalizioni alternative sono degni di nota, dai BRICS alla SCO (Shanghai Cooperation Organization) al RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement) asiatico, dall’uso del renminbi come valuta di scambio (ma comunque non di riserva) fino al lancio del CIPS (Cross-Border Interbank Payments System) da parte della Cina. Nessuno di questi tentativi, tuttavia, si è finora dimostrato credibile nel senso di convincere attori primari ad abbandonare stretti rapporti con gli Stati Uniti e i Paesi OCSE. Non a caso, ciò che realmente caratterizza le scelte della maggior parte dei paesi del “Global South” è il tentativo di tenere in vita “allineamenti multipli” e non la volontà di schierarsi *tout court* con chi si presenta come alternativa all’Occidente.

Porre al centro delle scelte economiche le considerazioni di sicurezza (per ridurre la vulnerabilità) implica comunque dei costi collettivi in termini di efficienza complessiva dei mercati, e può innescare a sua volta rischiose dinamiche politico-strategiche, in una spirale prima di protezionismo e poi di conflittualità.

Questi profondi cambiamenti in atto impongono – certamente per la UE e per l’Italia – una diversa modalità di gestione del rischio. Il primo adattamento è una maggiore attenzione a tutti gli aspetti del *risk management* – un processo già in corso, motivato dal tentativo di ottenere maggiore stabilità e resilienza agli *shock* esterni per il sistema economico e imprenditoriale, ma anche per i governi e le istituzioni che determinano in larga misura l’ecosistema delle regole economiche. L’obiettivo diventa accorciare le catene dell’offerta e ridurre i rischi alle linee di approvvigionamento (*de-risking*, concetto adottato ufficialmente da Bruxelles come anche da Washington, che richiede però maggiori precisazioni, come vedremo). Tale riorientamento – soprattutto dalla Cina, verso altri Paesi che possano essere considerati “amici” o comunque più affidabili perché meno propensi a *weaponizzare* il commercio – non implica in sostanza che la globalizzazione sia finita (i dati finora disponibili non supportano questa tesi), ma piuttosto che le direzioni prevalenti degli scambi stanno cambiando.

Si sta dunque delineando una nuova geoeconomia, in un quadro economico e strategico che risulta difficile da sintetizzare, dal momento che incorpora sia fattori di convergenza che di divergenza. Anche quando emergono spinte verso la regionalizzazione o la frammentazione, i singoli sistemi-Paese, i settori produttivi/merceologici, e gli stessi consumatori tendono a mantenere i rapporti con almeno alcune delle filiere globali già operanti. In questo senso, l’assetto economico internazionale

non è propriamente post-globale; piuttosto, i processi globali persistono, ma sono accettati e colti in modo molto più selettivo.

Di fatto, governi, imprese e consumatori ricercano – ciascuno in base alle proprie possibilità, conoscenze e competenze – un delicato e instabile *trade-off* tra qualità dei beni e servizi, costo dell'acquisto/accesso, sicurezza degli approvvigionamenti (concetto che a sua volta incorpora, come si è visto, il rischio di eccessiva dipendenza da singoli fornitori). Ciò impone scelte difficili.

In termini di *policy* e di scenari, la sfida per l'Europa è che essa è spesso esposta, rispetto alle scelte di parziale "reindustrializzazione" degli Stati Uniti, a un processo di coordinamento soltanto *ex-post*; l'obiettivo dovrebbe essere quello di un coordinamento a monte e preventivo. Altrimenti, governi ed imprese europee si troveranno schiacciate fra scelte americane e pressioni cinesi.

Le nuove tecnologie costituiscono senza dubbio un fattore chiave della nuova geoeconomia. Va precisato che non si può concepire un processo generalizzato di protezione o *de-risking*: le tecnologie dell'immediato futuro includono servizi e prodotti che richiedono alte competenze logico-matematiche, e un vero ecosistema propizio all'innovazione. Anche in chiave di competitività, servono dunque misure di tipo proattivo, più che "difensivo". Resta il fatto che si stanno manifestando in misura crescente forme di protezionismo, più o meno diretto, legate anche all'esigenza politica di tutelare in qualche modo le fasce più esposte della popolazione negli stessi Paesi più ricchi.

Si sta manifestando un pericolo di cortocircuito tra costi per il consumatore (inflazione, ma anche regole imposte per ragioni ambientali), e consenso democratico per i difficili processi di adattamento al contesto globale e regionale.

Una maggiore attenzione ai vari tipi di rischio comporterà la necessità di raggiungere un equilibrio tra due spinte: da un lato, la compressione dei costi del lavoro e dell'approvvigionamento; dall'altro, la riduzione delle esternalità di medio-lungo termine (fino ad oggi decisamente sottovalutate se non ignorate), in una fase di tassi d'interesse più alti che nel recente passato – da affiancare alla necessità di tenere sotto controllo la dinamica del debito, finendo per frenare i grandi investimenti necessari per la transizione energetica.

Il prezzo da pagare alla gestione più attenta di tutti i rischi (geopolitici, climatici, di sicurezza in senso lato) sarà quindi un aumento dei costi aziendali con un conseguente riflesso inflazionistico duraturo (anche se non drammatico per entità).

La Cina è un fattore di importanza sistemica nel parziale riassetto della globalizzazione e nel suo arretramento in alcuni settori. L'evoluzione del modello di crescita cinese vede oggi alcuni colli di bottiglia che potranno essere superati solo con difficili riforme strutturali, e probabilmente con un certo adattamento dello stesso sistema politico. La persistente dipendenza dai mercati globali per l'*export* limita le opzioni di Pechino, nonostante la sua grande forza competitiva e la presenza ormai molto diffusa delle imprese e degli investitori cinesi. Il governo cinese fa un uso estensivo di una "weaponizzazione dell'interdipendenza" verso le controparti commerciali, e la competizione tecnologica fra Stati Uniti e Cina condiziona le scelte dell'Europa – la quale sembra essersi orientata verso il *de-risking* ma che ha interesse a non perdere accesso al mercato cinese.

La sfida per l'UE è disporre di politiche ma anche di capitali adeguati per partecipare a una simile competizione industriale e tecnologica. In tale contesto, si dovrà anche rendere più preciso e operativo il concetto stesso di *de-risking*, per non danneggiare oltremodo le prospettive delle imprese europee – che già sono spesso frenate dalle regole stringenti sui criteri ambientali.

Parallelamente, rimane decisivo il ruolo degli Stati Uniti, che sembrano alla ricerca di un nuovo *Washington Consensus* e di una visione complessiva che connetta le scelte economiche e la politica estera.

Il pericolo per la UE, e inevitabilmente anche per l'Italia, è duplice: da un lato, quello di trovarsi in posizione reattiva e difensiva rispetto ad iniziative americane, al più con una possibilità di coordinamento *ex post* (come a seguito dell'IRA); dall'altro, quello di subire ritorsioni cinesi nel caso in cui si segua troppo da vicino la linea americana.

A fronte del primo rischio, l'Europa ha interesse ad evitare una massiccia *relocation* industriale delle proprie aziende negli USA, che è probabile soprattutto nei settori a più alta intensità energetica; per farlo, si dovrà rilanciare la possibilità di un accordo transatlantico, aggiornato al nuovo contesto di sicurezza internazionale. Al tempo stesso, l'Europa dovrà investire nella propria competitività e precisare i contorni del *de-risking*, definendo una strategia di sicurezza economica che tenga conto dell'interesse a mantenere le posizioni europee sul mercato cinese ma anche a limitare i pericoli di *overdependence* in settori specifici. Il problema è che, per ora almeno, non esiste una politica europea unitaria verso la Cina.

Su questo sfondo carico di incertezze e di difficili *trade-off*, un caso specifico di grande interesse è la possibilità di fare dell'Italia un vero snodo energetico (non soltanto un terminale) euromediterraneo per il gas naturale, ampliando intanto lo sguardo anche verso le fonti rinnovabili (con le relative reti) e, geograficamente, verso l'intero continente africano. Si tratta di un progetto che può consentire nuove *partnership* e potenzialmente un ruolo più proattivo del Paese verso regioni comunque cruciali per gli interessi nazionali – e di fatto per gli interessi comuni europei, pur con i persistenti ostacoli sulla via di una più stretta collaborazione per sfruttare appieno il peso negoziale della UE.

Geoeconomia e sicurezza: implicazioni e scelte per l'Italia

Con i contributi di: Alessandro Aresu, Filippo Fasulo, Gaetano Massara, Emilio Rossi.

1. Il quadro macroeconomico 2023 e la volatilità strutturale

Al netto di ulteriori cigni neri, il 2023 e il 2024 si presentano per le economie europee e per l'Italia come anni di transizione verso un nuovo standard di crescita: strutturalmente moderata (dopo oltre due anni di forte rimbalzo post-pandemia), con inflazione ancora elevata ma calante, aumento progressivo dei tassi di interesse e riduzione (ma in quadro volatile) del prezzo dell'energia e delle materie prime.

Per valutare la transizione economica in corso è utile inquadrarla all'interno degli andamenti strutturali degli ultimi due decenni e non solo degli sviluppi più recenti dell'economia globale, che hanno subito l'impatto delle due ultime, pesanti, crisi. Se il contesto è quello che Adam Tooze definisce di "policrisi", sia l'effetto della pandemia che l'impatto della guerra in Ucraina hanno colpito alcuni pilastri essenziali del modello industriale europeo, e hanno in parte modificato il contesto globale degli anni 2000-2020. Si aggiunge, come si vedrà, l'effetto della competizione tecnologica Usa-Cina.

Nei paesi avanzati, i primi due decenni del secolo avevano visto emergere vari segnali della cosiddetta "stagnazione secolare"¹: invecchiamento della popolazione, transizione tecnologica caratterizzata da uno scarso impatto sulla crescita della produttività, *savings glut* e tassi di interesse "naturali" reali negativi. L'insieme di questi fattori ha prodotto due decenni di crescita mediamente molto bassa, costellata da varie crisi economico-finanziarie (bolla *dot.com*, crisi dei mutui *subprime*, crisi del debito sovrano), inflazione testardamente al di sotto degli obiettivi delle Banche Centrali (il 2% circa), e aumento dei livelli di debito sia privato che sovrano. A questi fattori si sono poi aggiunte un'iniezione di liquidità senza precedenti nel sistema economico e una significativa accelerazione della transizione energetica.

E' quasi superfluo sottolineare le implicazioni politiche e geopolitiche della crisi finanziaria del 2008 (da quel momento la Cina si convince che gli Stati Uniti, riferimento delle riforme economiche avviate da Deng Xiaoping, siano entrati in una fase di irreversibile declino) e della crisi del debito sovrano in Europa (la frattura Nord-Sud, ricomposta solo in parte con la reazione alla pandemia da Covid-19 e destinata a riproporsi una volta esaurita la sospensione del Patto di stabilità e crescita). Più in generale, le difficoltà economiche della classe media occidentale – base sociale decisiva delle democrazie liberali – hanno favorito processi di polarizzazione politica sia nel mondo anglo-sassone (Brexit, elezione di Trump) che in Europa continentale.

Negli anni successivi, prima la pandemia e poi la guerra in Ucraina hanno sostanzialmente peggiorato sia la stagnazione economica dei Paesi avanzati, con un peso in aumento del debito, che il rallentamento della globalizzazione (*slowbalization*). Si sono aggiunte nuove difficoltà, quali l'inflazione (con cause distinte negli Stati Uniti e in Europa), la difficoltà di accesso a risorse

¹ Ci si riferisce qui alla "stagnazione secolare" à la Hansen/Gordon, non à la Summers che, nonostante alcuni aspetti utili a comprendere effetti di più breve periodo, costituisce un corollario della interpretazione di Hansen/Gordon.

energetiche e materiali (con una tensione evidente, nel caso europeo, fra sicurezza e transizione energetica) e problemi crescenti nell'organizzazione della logistica. L'Europa, in particolare, si è trovata di colpo a dovere riorganizzare la propria politica di rifornimento energetico, a lungo fondata sulle forniture dalla Russia: lo *shift* da Est verso Sud, per quel che riguarda le fonti di gas in modo particolare e il sostanziale collasso della vecchia opzione "euro-asiatica" coltivata dalla Germania e in parte dall'Italia (fine di Nord Stream 2) costituiscono due conseguenze essenziali della guerra in Ucraina, a cui va aggiunto lo spostamento verso la Polonia e i Baltici degli equilibri interni nell'UE. Secondo alcune tesi, se al dato dell'energia (forniture in aumento di LNG dagli Stati Uniti) si aggiunge il fattore sicurezza (ritorno della centralità della NATO), il risultato delle due ultime crisi è stato di aumentare il grado di "americanizzazione" dell'Europa, che peraltro ha complessivamente perso competitività rispetto agli Stati Uniti. Le tesi sulla cosiddetta "autonomia strategica" dell'UE ne sono uscite fortemente ridimensionate.

1.1 Un nuovo standard di complessità: economia e sicurezza

Si può in sostanza affermare che stiamo vivendo il passaggio da uno standard almeno ventennale di difficile gestione economica (bassa inflazione/bassa crescita) a un sistema socio-economico che presenta sfide ulteriori ma in parte di tipo diverso – in cui prevalgono una elevata complessità e una forte volatilità. La complessità è determinata soprattutto, per i Paesi OCSE, dall'interazione diretta ed intertemporale di fattori geopolitici (specifico "problema russo" nel contesto europeo, accentuazione del confronto USA-Cina, rapporti mutevoli con e tra i Paesi emergenti), di fattori economici (ancora bassa crescita, incerte spinte inflattive, terziarizzazione), di fattori tecnologici (transizione industriale, digitalizzazione, IA), di fattori demografici (*aging* nelle prime 15 economie mondiali in termini di PIL, inclusa la Cina, e marcati squilibri macro-regionali), di problemi ambientali (contrasto/adattamento ai cambiamenti climatici, transizione energetico/industriale). In breve: si può dire che la "policrisi" abbia fatto emergere le vulnerabilità collegate all'interdipendenza. Ma nel momento in cui la rivalità geopolitica ha cominciato ad interferire con le scelte economiche - con il ritorno delle politiche industriali, sanzioni e sussidi nazionali - sono emersi anche i costi di una frammentazione dei processi globali.

La gestione della complessità appena descritta necessita, infatti, di una infrastruttura della globalizzazione modificata e adattata rispetto al passato: un processo non facile, in vari modi conflittuale, e dall'esito ancora incerto. Riconoscere la fragilità delle filiere globali è una cosa; ristrutturarle è costoso e difficile.

Vanno intanto riconosciuti due punti di partenza. Primo: l'interdipendenza crea vulnerabilità nel momento in cui diventa *overdependence* ma resta comunque alla base, con il commercio internazionale, della crescita globale. Qui, diversificare le fonti e accorciare le catene del valore sono risposte possibili. Ma senza ledere l'importanza del commercio globale come fonte di crescita. Non è un caso che nel 2022, anno segnato da forti frizioni fra Cina e Stati Uniti in campo tecnologico, il commercio bilaterale fra i due paesi abbia segnato il massimo storico (in effetti, anche a causa dell'aumento dei prezzi). Se gli Stati Uniti possono in teoria puntare verso una maggiore "autonomia" (a partire dalla loro condizione di autosufficienza energetica), per le economie centrali dell'Europa, Germania ed Italia in particolare, mantenere aperto il commercio internazionale resta assolutamente vitale – da cui la definizione della linea ufficiale della UE, che dall'inizio del 2021 è *Open Strategic Autonomy*, proprio a sintetizzare una doppia esigenza, se non un vero dilemma. Cosa che investe, come si vedrà, il problema di come gestire la questione Cina, fra pressioni di sicurezza e importanza del principale mercato asiatico.

Secondo punto: l'attuale assetto economico-tecnologico globale è comunque basato su un'infrastruttura (fisica, digitale, normativo-istituzionale, finanziaria) di evidente impronta occidentale². I tentativi di costruire istituzioni e coalizioni alternative sono degni di nota, dai BRICS alla SCO (Shanghai Cooperation Organization) al RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement) asiatico, e hanno anche una dimensione più tecnica, dall'uso del renminbi come valuta di scambio (ma comunque non di riserva) fino al lancio del CIPS (Cross-Border Interbank Payments System) da parte della Cina come contraltare al CHIPS (Clearing House Interbank Payments System) statunitense. Nessuno di questi tentativi, tuttavia, si è finora dimostrato credibile nel senso di convincere attori primari ad abbandonare stretti rapporti con gli Stati Uniti e i Paesi OCSE. Non a caso, ciò che realmente caratterizza le scelte della maggior parte dei paesi del *Global South* è il tentativo di tenere in vita "allineamenti multipli" e non la volontà di schierarsi *tout court* con chi si presenta come alternativa all'Occidente.

Ciò che infatti accomuna tutte le recenti traiettorie di crescita accelerata è l'aggancio strutturale alle reti (preesistenti) di interdipendenza, inizialmente soprattutto commerciale ma poi produttiva (le filiere del valore), che passano per i maggiori snodi euro-americani. È così non soltanto per le infrastrutture fisiche (logistica), ma anche per i trasferimenti tecnologici, per le piazze finanziarie (dunque gli investimenti), per i grandi mercati al dettaglio, per le università e i centri di ricerca. In altre parole, la globalizzazione nella forma che abbiamo conosciuto dagli anni '90 in poi poggia su una infrastruttura occidentale, che è oggi diventata più complessa e più vulnerabile rispetto al recente passato.

In tale prospettiva, gli anni 2000 hanno segnato un cambio di passo per una ragione principale: la Cina – il fattore di cambiamento da molti ritenuto più *disruptive* – ha ottenuto (anche simbolicamente, con l'ingresso nel WTO) l'accesso al sistema preesistente. La sua crescita è stata poi talmente impetuosa nel successivo ventennio da alterare alcune caratteristiche degli scambi internazionali, con le conseguenze che sappiamo per la classe media occidentale, fino a richiedere oggi un'infrastruttura parzialmente rinnovata. In sostanza: la vulnerabilità legata all'interdipendenza sta producendo un ripensamento della "vecchia" globalizzazione economica, con fenomeni di parziale frammentazione. Porre al centro delle scelte economiche le considerazioni di sicurezza (per ridurre la vulnerabilità) implica però dei costi in termini di efficienza complessiva dei mercati, e può innescare a sua volta rischiose dinamiche politico-strategiche.

² La struttura fondamentale della recente ondata di globalizzazione è, in sostanza, il nucleo duro del cosiddetto "ordine liberale internazionale" che, per quanto incompleto e anzi apertamente contestato lungo tutta la seconda metà del XX secolo, ha consentito almeno tre macroscopici salti in avanti in termini di crescita economica e benessere materiale e ne ha messo in moto un quarto: il primo è quello dell'Europa occidentale (nei primi due decenni del secondo dopoguerra); il secondo è quello delle "tigri asiatiche" (in piena guerra fredda); il terzo è quello della Cina Popolare; il quarto è quello delle altre "economie emergenti". I primi due passaggi sono avvenuti all'interno delle reti di alleanze incentrate sugli USA (e hanno dunque avuto un forte carattere politico, in chiave democratico-liberale, oltre che economico), mentre il terzo e il quarto sono tuttora in corso ai margini o all'esterno delle stesse coalizioni a guida americana (e dunque presentano caratteristiche politiche ben diverse, dall'esito al momento aperto).

1.2 Una diversa modalità di gestione del rischio

Il primo cambiamento indispensabile da apportare all'attuale infrastruttura è una maggiore attenzione a tutti gli aspetti del *risk management*. È un processo già in corso, motivato dal tentativo di ottenere maggiore stabilità e resilienza agli shock esterni per il sistema economico e imprenditoriale, ma anche per i governi e le istituzioni che determinano in larga misura l'ecosistema delle regole economiche. Fino ad oggi il *risk management* è stato confinato sostanzialmente ai rischi di tipo finanziario. L'attenzione ai rischi di sicurezza e di contesto internazionale sta acquisendo valore autonomo, anche se ovviamente continua ad interagire con il rischio produttivo-finanziario in senso stretto. La forte dipendenza da un sito produttivo (o da un Paese) e/o da una specifica catena di fornitura si è rivelata come una vera vulnerabilità: i casi, tra i tanti, della *Apple city* in Cina e del gas russo ne sono una prova evidente.

La valutazione sulla maggiore o minore affidabilità dei propri fornitori richiede, come risposta ineludibile, un notevole sforzo di diversificazione: ne deriva una ristrutturazione degli scambi mondiali non solo nell'immediato, ma nel medio e lungo periodo. Hanno questo significato i tentativi di *near-shoring* (concetto che punta all'accorciamento puramente "geografico" delle filiere) o *friend-shoring* (che invece seleziona le scelte di approvvigionamento/logistica in base ai rapporti politici con i partner commerciali), il cui obiettivo è comunque di accorciare le catene dell'offerta e ridurre i rischi alle linee di approvvigionamento (*de-risking*). Tale riorientamento - soprattutto dalla Cina, verso altri Paesi che possano essere considerati "amici" o comunque più affidabili perché meno propensi a *weaponizzare* il commercio - non implica che la globalizzazione sia finita (i dati finora disponibili non supportano questa tesi), ma piuttosto che le direzioni prevalenti degli scambi stanno cambiando, incidendo sui volumi in misura per ora non sostanziale - a meno di misure protezionistiche più o meno palesi³ che tenderebbero a innescare una spirale conflittuale. Assistiamo piuttosto a una crescente regionalizzazione, che però non elimina i *driver* del commercio globale; e in parte a una frammentazione limitata alle tecnologie sensibili. Fattori di sicurezza e di gestione dei rischi incidono quindi in misura più rilevante che in passato.

2. La nuova geoeconomia

Il quadro economico che risulta da tutto ciò non è semplice da sintetizzare, dal momento che incorpora sia fattori di convergenza che di divergenza. Anche quando emergono spinte verso la regionalizzazione o la frammentazione, i singoli sistemi-Paese, i settori produttivi/merceologici, e gli stessi consumatori tendono a mantenere i rapporti con almeno alcune delle filiere globali già operanti. In questo senso, l'assetto economico internazionale non è propriamente post-globale; piuttosto, i processi globali sono molto più selettivi.

Di fatto, governi, imprese e consumatori ricercano - ciascuno in base alle proprie possibilità, conoscenze e competenze - un delicato e instabile *trade-off* tra qualità dei beni e servizi, costo dell'acquisto/accesso, sicurezza degli approvvigionamenti (concetto che a sua volta incorpora, come si è visto, il rischio di eccessiva dipendenza da singoli fornitori). Ciò impone scelte difficili.

Alcune di queste difficoltà sono indicate dai dati economici relativi al Mediterraneo - come hanno rilevato, tra gli altri, gli esperti di SRM (centro-studi specializzato nelle filiere produttive e nel settore logistico-portuale) in un'analisi pubblicata su *Aspenia online* nel 2022 (<https://aspensiaonline.it/porti-shipping-e-logistica-negli-scenari-marittimi-il-mediterraneo-tra-pandemia-e-guerra/>). A partire dal

³ Si veda "[Deglobalization or Slowbalization? - Aspenia Online](#)" - Maggio 2022

terzo trimestre del 2020 si è assistito ad un andamento differenziato tra volume e valore di *export*, soprattutto collegato all'aumento dei prezzi delle materie prime. Il forte rimbalzo del valore totale del commercio mondiale di beni non è stato infatti accompagnato, in termini reali, da una crescita dei volumi commerciali. In sostanza, sono aumentati maggiormente i costi e i prezzi dei volumi scambiati.

Vanno però sottolineate le controtendenze: mentre il valore del commercio internazionale di merci si è stabilizzato nella seconda metà del 2022, il suo volume è aumentato già nel terzo trimestre del 2022. Tale crescita indica la resilienza della domanda globale. Difatti, mentre l'aumento del valore può essere collegato ad un incremento dei prezzi (soprattutto delle materie prime) l'aumento del volume – e quindi delle quantità scambiate – riflette la domanda.

Restano criticità importanti: un autorevole centro di studi economici sullo *shipping*, Clarkson Research, ha previsto (2023) un progressivo peggioramento delle tendenze del trasporto marittimo, ossia di un settore che funziona da specchio del commercio internazionale.

Le tecnologie sensibili saranno particolarmente esposte ai riflessi dell'interazione fra competizione geopolitica e scambi internazionali. In sostanza: sarà da questo *de-risking* selettivo che emergerà la nuova geoeconomia.

Le nuove regole imposte (7 ottobre 2022) dal Dipartimento del commercio degli Stati Uniti introducono, in particolare, una serie di misure restrittive all'*export* di microprocessori (verso la Cina in particolare) al fine di tutelare la produzione di computer avanzati e di semiconduttori particolarmente legati a settori quali difesa e armamenti.

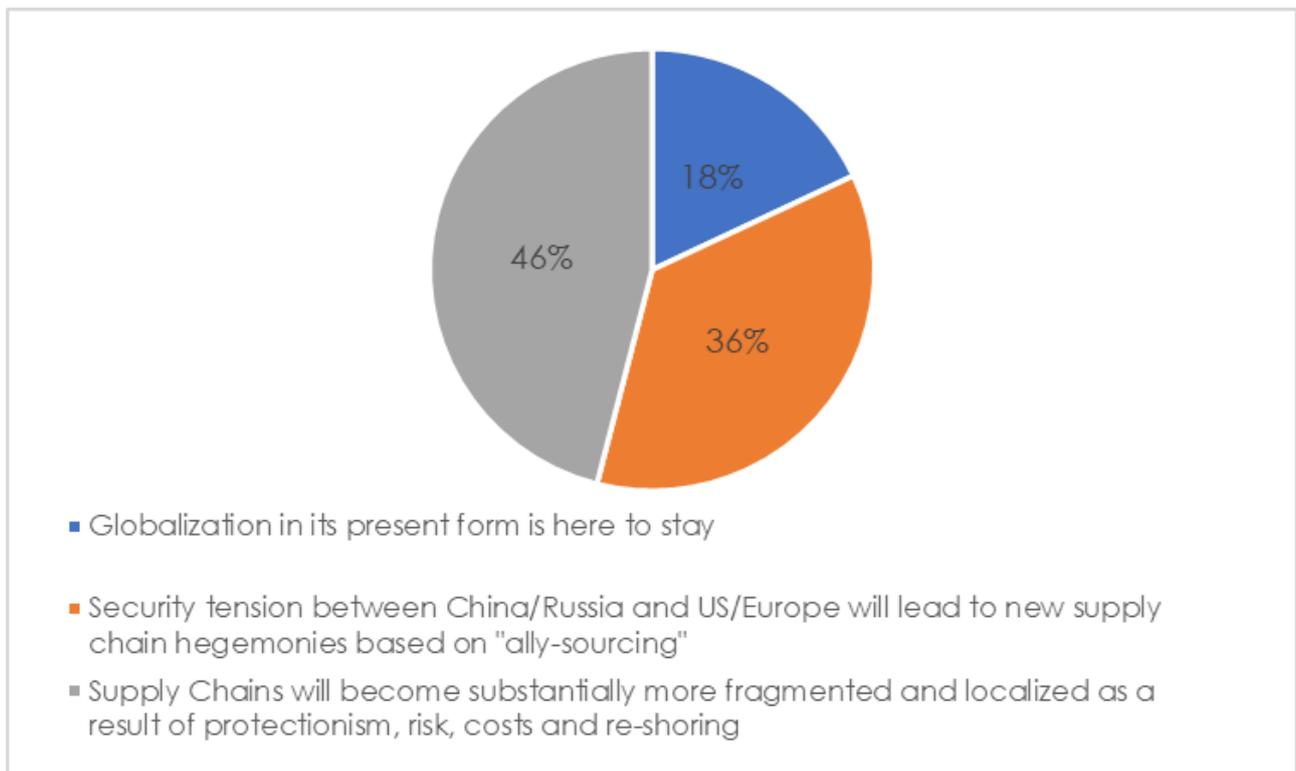
Anche nel settore energetico l'esigenza di tutela sta diventando più stringente: l'*Inflation Reduction Act* (IRA)⁴ dell'agosto 2022 mira, con 369 miliardi di dollari, a sostenere gli investimenti e la produzione "made in the US nel settore energetico", sussidiando con crediti fiscali energie sostenibili come l'eolico e il solare, l'energia geotermica e i combustibili a zero emissioni. L'intento è quello di ridurre del 42% le emissioni al 2030 rispetto al 2005 – con l'effetto di ridurre la dipendenza americana da fonti esterne. In questo caso, una misura di nuovo pensata come forma di *de-risking* dalla Cina, in un settore in cui Pechino ha vantaggi comparativi, incide poi sulle imprese europee, che si trovano esposte a una pressione competitiva. In parte, le imprese del Vecchio Continente tenderanno a spostarsi oltreoceano: dinamica che i governi europei stanno tentando di moderare, adottando a loro volta una politica di sussidi. Il rischio è che questa dinamica inneschi una competizione transatlantica sui sussidi, invece che un accordo economico di tipo cooperativo. L'indicazione di *policy* è che l'Europa si trova spesso esposta, rispetto alle scelte di parziale "reindustrializzazione" degli Stati Uniti, a un processo di *ex-post coordination*; l'obiettivo dovrebbe essere quello di un coordinamento a monte e preventivo. Altrimenti, governi ed imprese europee si troveranno schiacciate fra scelte americane e pressioni cinesi.

Da parte sua l'UE già a settembre 2020 ha lanciato una nuova iniziativa sulle materie prime (*European Raw Materials Alliance*, ERMA), per garantire la sicurezza rispetto all'approvvigionamento di materie prime critiche, ovvero magnesio, borato, cobalto e litio o delle cosiddette "terre rare", tutti elementi fondamentali per l'*automotive*, l'elettronica e la telefonia. Sono settori in cui la Cina gode di un notevole vantaggio, con un dominio di fatto nella manifattura delle terre rare. Sono seguiti un *Chips Act* europeo e vari provvedimenti nel campo delle energie rinnovabili, come seguito del primo *Green Deal*. Nell'insieme (sommando fondi europei e sussidi nazionali), l'UE ha destinato risorse ingenti a supporto della propria capacità produttiva; ma con strumenti meno efficaci di quanto non siano i

⁴ <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/5376/text>

crediti fiscali americani e – in virtù del diverso spazio fiscale dei singoli Paesi – correndo sempre il rischio di aumentare la competizione interna e di contribuire alla frammentazione del mercato unico.

Alcuni settori chiave (attrezzature mediche, *automotive*, semiconduttori/*tech* e *aerospace*) sembrano destinati a processi di *reshoring/nearshoring*. Oltre il 90% della capacità produttiva mondiale di semiconduttori è concentrata in Cina e a Taiwan, e gli effetti della carenza di semiconduttori del 2021-2022 hanno avuto, come ben noto, ripercussioni su una serie di attività quali la produzione di automobili, l'elettronica e la sanità.



I risultati di un'indagine sull'evoluzione delle catene di approvvigionamento globali – Fonte: Ti/Foundation for Future Supply Chain

2.1 Le esternalità ambientali e la transizione “verde”

All’impatto sui prezzi dovuto alla gestione dei rischi si aggiunge il *driver* dell’aumento dei costi dovuti alla transizione energetica, collegata alla lotta al cambiamento climatico – altro caso di presa di coscienza di esternalità troppo a lungo ignorate nei conti di aziende e governi. A prescindere dall’opportunità/necessità di affrontare la sfida del cambiamento climatico, della transizione energetico-industriale e dell’adattamento economico-sociale, è finalmente diventato chiaro che la combinazione di queste trasformazioni ha un costo significativo – costo che, perlomeno nel breve termine, non può essere compensato da benefici equamente distribuiti.

Questo problema – che qui non sarà approfondito per ragioni di spazio – è emerso in almeno due contesti: la definizione della “tassonomia” europea della attività sostenibili (che a sua volta ha implicato la categorizzazione delle fonti, con alcune incertezze sul gas e soprattutto sul nucleare); e la tempistica nell’attuazione delle misure legislative che richiedono notevoli investimenti a monte e/o spese da parte del consumatore finale a valle (si pensi alle normative ESG per le aziende, ai veicoli “euro 7”, alle pompe di calore, alla ristrutturazione degli edifici residenziali, etc.). È bene ribadire che il problema non è la valutazione complessiva e a medio-lungo termine dei benefici attesi dalla transizione; il problema è la gestione dei costi nel breve termine, che richiede una difficile opera di costruzione del consenso politico. Prendendo in considerazione i due casi più rilevanti, Paesi come Italia e Germania che hanno fortemente investito sulle infrastrutture del gas naturale considerano assai costoso per le loro economie puntare a una transizione rapida che abbandoni il gas; un Paese come la Francia che continua a puntare sulle centrali nucleari non accetta l’esclusione del nucleare dalle attività “sostenibili”. I costi per i rispettivi sistemi industriali sono dunque un’importante considerazione nelle valutazioni dei governi.

2.2 La sfida tecnologico-digitale e la corsa ai sussidi

Si è appena visto come la tecnologia costituisca un fattore chiave della nuova geo-economia. Va subito precisato che non si può concepire un processo generalizzato di protezione o *de-risking*: le tecnologie dell’immediato futuro includono, per esempio, servizi e prodotti che richiedono alte competenze logico-matematiche. È chiaro che per la competitività di un sistema economico (inclusi naturalmente quelli europeo ed italiano) queste competenze sono quelle a cui dare priorità nell’istruzione, nell’università e nella ricerca. La sfida principale è perciò di tipo proattivo, più che “difensivo”. Resta il fatto che si stanno manifestando in misura crescente forme di protezionismo, più o meno diretto.

Le tecnologie da cui ci si attende maggiori sviluppi nei prossimi anni sono in effetti distinguibili in due gruppi: quelle afferenti ai servizi e quelle afferenti a “nuovi” prodotti (di consumo o intermedi).

Nel primo gruppo (che è quello a maggior tasso di crescita atteso) vanno incluse, tra le altre: digitalizzazione dei processi produttivi e di consumo, Intelligenza Artificiale, *Big Data* e *Data Analytics*, *Internet of Things*, *Machine learning*, *Cloud*, *FinTech*, *CyberSecurity*, motori di ricerca e siti Internet sempre più sofisticati. Ne risulterà complessivamente un nuovo impulso alla terziarizzazione dell’economia, sia per i servizi integrati nel processo produttivo dei beni sia (e soprattutto) per i servizi informatici adottati da consumatori finali e/o da aziende del terziario.

Nel secondo gruppo vanno inclusi i “nuovi” prodotti e/o una accelerazione dell’adozione di tecnologie di produzione già esistenti ma poco diffuse. Esempi di queste tecnologie sono:

- a) quelle per la riduzione delle emissioni di gas serra - mezzi di trasporto elettrici, stoccaggio dell'elettricità, elettrificazione dei consumi e dei processi industriali *energy intensive*, cattura e stoccaggio delle emissioni (CCS), aspirazione della CO₂ dall'aria (*Direct Air Capture*),
- b) le fonti energetiche già oggi disponibili per la generazione di elettricità (rinnovabili, biomasse, nucleare di nuova generazione),
- c) le "nuove" fonti energetiche (idrogeno, fusione nucleare),
- d) l'upgrade delle reti energetiche e di telecomunicazioni,
- e) la tecnologia satellitare,
- f) i nuovi farmaci e le tecnologie di diagnosi e di cura,
- g) strumenti di efficientamento energetico di processi produttivi, edifici e prodotti di consumo.

I "nuovi" prodotti di questo secondo gruppo sono peraltro dipendenti dai servizi del primo gruppo, fortemente e in maniera crescente integrati nei prodotti del secondo gruppo. Entrambe le categorie di prodotti richiedono competenze sofisticate e finora sviluppate in grado diverso in Paesi diversi – con l'Italia in posizione arretrata, rispetto ai suoi maggiori *partner* e a molti *competitor*, in gran parte dei casi.

Per accompagnare lo sviluppo e la diffusione delle tecnologie sia del primo che del secondo gruppo sarà quindi necessario formulare programmi di formazione continua interdisciplinari e allo stesso tempo politiche di attrazione di competenze dall'estero.

Su gran parte di queste tecnologie, in particolare quelle legate alla digitalizzazione e quelle connesse alla lotta al cambiamento climatico, si sta sviluppando un confronto di stampo protezionistico tra le maggiori potenze economiche, non solo su tasse e barriere all'entrata – una forma di protezionismo tradizionale che presenta comunque un *trend* crescente – ma anche sotto forma di aiuti di Stato per produzioni e tecnologie specifiche.

Si possono includere in questa seconda categoria i 369mld di dollari dell'*Inflation Reduction Act* (IRA) (ma anche i vari provvedimenti europei attinenti al *Green Deal*). Basti leggere il testo della Casa Bianca, in cui l'IRA è descritto come una "*vision to make sure the United States – powered by American workers – remains the global leader in clean energy technology, manufacturing, and innovation*". Si aggiunge, in un passaggio successivo, che IRA "*offers bonus credit for projects that meet certain domestic content requirements for steel, iron, and manufactured products, a provision designed to strengthen America's manufacturing base*"⁵.

Affermazioni simili (rafforzare la capacità industriale autonoma dell'UE) si ritrovano nei documenti europei. Inoltre, la scelta europea è stata quella di lasciare maggiore libertà di azione ai singoli Paesi membri sugli aiuti di stato. Una libertà di cui l'Italia avrà difficoltà a beneficiare, dato il suo elevato debito pubblico; mentre potrà farlo la Germania con molta maggiore facilità – senza comunque poter competere efficacemente con la potenza di fuoco degli USA o della Cina.

Questi provvedimenti (sia quelli USA sia quelli UE) sono in buona parte riallocazione di risorse che sarebbero state investite comunque; tuttavia, si tratta di provvedimenti rivelatori di un approccio difensivo dei mercati interni. D'altra parte, le misure adottate non hanno probabilmente dimensioni tali da spostare la competitività relativa tra le due aree. Resta che un accordo economico transatlantico sarebbe largamente preferibile a scelte parziali di coordinamento *ex-post*.

⁵ [Inflation-Reduction-Act-Guidebook.pdf \(whitehouse.gov\)](https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/12/Inflation-Reduction-Act-Guidebook.pdf)

<https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/12/Inflation-Reduction-Act-Guidebook.pdf>

2.3 Costi, inflazione, e consenso democratico

Una maggiore attenzione ai vari tipi di rischio comporterà la necessità di raggiungere un equilibrio tra due spinte: da un lato, la compressione dei costi del lavoro e dell'approvvigionamento; dall'altro, la riduzione delle esternalità di medio-lungo termine (fino ad oggi decisamente sottovalutate se non ignorate).

Il prezzo da pagare alla gestione più attenta di tutti i rischi (geopolitici, climatici, di sicurezza in senso lato) sarà quindi un aumento dei costi aziendali con un conseguente riflesso inflazionistico duraturo (anche se non drammatico per entità). Nei Paesi avanzati, dopo due decenni di bassa inflazione oscillante tra lo 0,5% e l'1,5%, si intravedono quindi fattori strutturali in grado di spostare verso l'alto la crescita dei prezzi, determinando un *regime shift* di lungo termine.

A fronte di una maggiore inflazione, tassi di interesse più elevati implicano intanto minori margini di manovra per le politiche di bilancio dei governi, soprattutto di quelli a forte indebitamento come l'Italia, e anche minori margini di manovra per le aziende nel contenimento dei rischi. Al tempo stesso, tassi di interesse più elevati e la necessità di tenere sotto controllo la dinamica del debito rischiano di frenare i grandi investimenti necessari per la transizione energetica. In altre parole, l'inflazione finisce per essere l'antidoto di sé stessa, dati gli effetti di ritorno che essa provoca (via politiche monetarie e di bilancio più caute) su crescita e investimenti – a meno di scelte politiche che producano una spirale fuori controllo.

In questo contesto strutturalmente complesso, è probabile un lungo periodo di andamento altalenante non solo dell'inflazione ma anche della crescita: una fase prolungata di volatilità.

In sintesi, una domanda da porsi è se l'obiettivo del 2% di inflazione delle Banche Centrali sia oggi un obiettivo coerente con il processo di aggiustamento necessario per un'efficiente internalizzazione delle esternalità, siano esse i rischi geopolitici e delle catene dell'offerta o quelle relative al nuovo modello di sviluppo necessario per l'abbattimento delle emissioni inquinanti.

Il modo in cui verrà gestita la distribuzione dei costi (e, con tempistiche diverse in vari settori, i benefici/profitti) avrà un impatto determinante sul consenso politico e dunque sulla stabilità, durata ed efficacia dei governi. Indirettamente, influirà dunque anche sugli accordi multilaterali e sul grado di coesione nell'ambito delle grandi agenzie internazionali – cioè, sugli impegni che i governi saranno disposti a sottoscrivere e poi a perseguire effettivamente.

Il dilemma che tutte le banche centrali stanno affrontando è piuttosto chiaro: tenere sotto controllo l'inflazione è non solo parte essenziale del loro mandato, ma anche strumento di consenso politico per i governi in carica – visto che l'inflazione è comunque una sorta di tassa non progressiva; d'altro canto, combattere l'inflazione rischia di comprimere la crescita, con evidenti effetti sull'occupazione e sulle risorse disponibili – quindi anche sul potenziale consenso politico. In termini ancora più generali, è stato osservato da più parti che l'insieme dei costi climatici e della transizione gravano in misura sproporzionata sulle classi meno abbienti: ne deriva che si pone comunque (anche a prescindere dalle spinte inflattive) un problema di redistribuzione e dunque di fiscalità (fortemente) progressiva, anche qui con riflessi importanti sul consenso elettorale. La gestione dei trend inflattivi è una sfida che finisce, in sostanza, per sommarsi ad una più ampia.

3. Il fattore Cina tra economia e sicurezza

La Cina è un fattore di importanza sistemica nella ristrutturazione della globalizzazione. Conviene quindi esaminare prima l'evoluzione del suo modello interno, con gli effetti internazionali che genera; e poi il modo in cui la competizione tecnologica fra Stati Uniti e Cina condiziona le scelte di un'Europa che sembra essersi orientata verso il *de-risking* ma che ha interesse a non perdere accesso al mercato cinese.

3.1 Il miracolo e i suoi limiti

Come ben noto, le fondamenta del miracolo economico cinese sono quelle di una economia che tra gli anni '80 e '90 ha puntato tutto sull'esportazione di prodotti grazie al vantaggio competitivo di un costo del lavoro ridotto. Tuttavia, questo meccanismo si è inceppato con la crisi finanziaria globale del 2008-2009, che ha fortemente colpito la domanda internazionale costringendo la Cina a cautelarsi con uno stimolo economico da 4.000 miliardi di Rmb. L'effetto è stato quello di mantenere alti tassi di crescita, ma, allo stesso tempo, di causare indebitamento ed eccesso di capacità produttiva. Ciò ha spinto Pechino a prevedere un *New Normal* dell'economia cinese, che dal 2014 in poi avrebbe dovuto puntare più sulla qualità che sulla quantità. Inoltre, l'indicazione era di ridurre la dipendenza dalle esportazioni, e dagli investimenti, puntando su consumi interni e sull'aumento della qualità tecnologica della produzione.

Sul piano dell'innovazione, nel 2015 è stato lanciato il piano *Made in China 2025* con l'obiettivo di trasformare la manifattura cinese da luogo delle produzioni a basso costo a centro tecnologico mondiale. *Made in China 2025* ha accelerato due fenomeni: in primo luogo, un tentativo cinese sempre più marcato di acquisire tecnologie all'estero, anche attraverso veicoli dedicati, come Tsinghua Unigroup per l'industria dei semiconduttori; in secondo luogo, la risposta degli Stati Uniti con la chiusura del loro mercato rispetto ad alcuni di questi investimenti, attraverso il rafforzamento degli strumenti di controllo governativi (in particolare il "Committee on Foreign Investment in the United States", CFIUS, e i controlli sulle esportazioni).

Nel maggio del 2020 Xi Jinping ha poi presentato il modello della "Doppia Circolazione" che prescriveva, come già in passato, un rafforzamento della domanda interna e dell'innovazione in settori strategici, riducendo proprio l'esposizione internazionale. A differenza del passato, però, le motivazioni non erano legate all'andamento dei cicli economici internazionali, ma al valore strategico delle interdipendenze e dunque alla volontà di ridurre le debolezze cinesi.

Nonostante le intenzioni, i propositi di transizione economica non sono stati realizzati. Il triennio che ha preso avvio con l'avvento del Covid segna il fallimento – allo stato attuale, come documentato dai dati sulle vendite al dettaglio – delle politiche di rafforzamento dei consumi come fonte di crescita alternativa all'interscambio e agli investimenti pubblici, sostanzialmente la priorità di Pechino almeno dal 2014. Infatti, le politiche poi effettivamente adottate dal governo cinese per contrastare gli effetti della pandemia hanno privilegiato la produzione a discapito del supporto ai consumi contribuendo così a un'esplosione del surplus cinese. Inoltre, le rigide misure di contenimento della pandemia – in particolare quelle del 2022, poi abbandonate – hanno generato sfiducia e depresso i consumi, che non sono mai tornati al ritmo di crescita pre-2020.

È continuata inoltre la crisi immobiliare: rispetto al 2021, gli investimenti nel settore si sono contratti del 10% e le vendite di case di oltre il 20%. Sono arrivati risultati positivi per lo più sul fronte degli investimenti in asset fissi, aumentati del 5,1% nel 2022. Gli investimenti in infrastrutture di base (ferrovie, porti e reti di telecomunicazioni) sono balzati del 9,4% e quelli nella produzione di

macchinari e apparecchiature elettriche addirittura del 42,6%. Ciò dimostra l'effetto dell'orientamento fiscale, monetario e regolamentare espansivo, che sta sorreggendo un modello di crescita trainato da investimenti ed espansione del credito.

La transizione a un modello più sostenibile non è più rimandabile, perché lo scenario dell'*export* è instabile e perché un indebitamento ulteriore non appare plausibile. Per queste ragioni è possibile attendersi nel prossimo futuro misure rivolte almeno a rafforzare la fiducia dei consumatori, pur nella consapevolezza che ciò non sarà sufficiente a sostenere l'economia. L'allentamento delle limitazioni al settore delle costruzioni – accusato di eccessiva speculazione – va letto proprio in questo senso: mantenere tassi di crescita adeguati mentre si tenta di compiere una transizione rimandata nell'ultimo decennio e resa più necessaria dalla congiuntura politica ed economica.

3.2 Il fronte dell'innovazione visto da Pechino

Se la Cina può ambire a contendere agli Stati Uniti il primato economico mondiale nel medio-lungo periodo, è perché ha messo in seria discussione il primato tecnologico dell'Occidente. Questo processo è il risultato di una crescita straordinaria dell'ecosistema d'innovazione cinese degli ultimi due decenni, che tuttavia sta incontrando i primi ostacoli. Il modello d'innovazione cinese, infatti, potrebbe avere bisogno di essere completamente ristrutturato proprio oggi, quando la competizione tecnologica è ai massimi livelli, sia per ragioni di politica interna che di relazioni internazionali. La crescita tecnologica cinese, infatti, si è fondata essenzialmente su aspetti quali il trasferimento tecnologico dall'estero (in parte forzato, come prerequisito per l'accesso al mercato cinese, in parte volontario e ampiamente ricompensato alle aziende che cedevano la loro tecnologia alla Cina), un ecosistema particolarmente favorevole per alcune aziende private, ad esempio nel settore digitale, e infine una disponibilità di fondi quasi illimitata. Tuttavia, l'attuale contesto di competizione tecnologica include molta maggiore consapevolezza e attenzione – da parte degli Stati e delle aziende – sul valore del trasferimento tecnologico. È quindi plausibile attendersi un forte rallentamento del travaso di capacità tecnologica dal resto del mondo verso la Cina.

Un secondo aspetto riguarda l'innovazione delle società private, che hanno potuto operare con relativa libertà in un mercato immenso e protetto dalla competizione esterna. Le famose BAT, ovvero Baidu, Alibaba e Tencent, sono partite come cloni cinesi di Google, Amazon e Facebook prima di sviluppare prodotti innovativi per le diverse centinaia di milioni di utenti internet cui avevano accesso solo compagnie cinesi. Al crescere del loro potere economico si è però combinata la possibilità di acquisire influenza politica, prospettiva cui la leadership cinese ha reagito con una dura campagna di sottomissione delle aziende tecnologiche: la marginalizzazione di Jack Ma, il fondatore di Alibaba, ne rappresenta l'esempio più eclatante. La creatività del settore privato dovrà trovare nuove forme per esprimersi, in un contesto in cui viene sempre più affermato il primato della politica e il valore dell'ideologia.

Infine, in un momento di rallentamento del tasso di crescita del PIL e con l'esigenza di destinare più risorse alle politiche sociali, anche i fondi per la ricerca potrebbero affrontare maggiori limitazioni, una circostanza di rilievo soprattutto se questa voce dovesse anche compensare la riduzione del trasferimento tecnologico estero. Parte del successo prossimo della Cina dipenderà, allora, dalla capacità di reinventare il suo modello di innovazione.

3.3 L'interdipendenza *weaponizzata*

Se la Cina è di fronte ai dilemmi che abbiamo brevemente ricordato, la riflessione strategica occidentale su come rispondere all'ascesa della superpotenza asiatica si è rapidamente sviluppata negli ultimi anni. In particolare, la pandemia da Covid-19 ha imposto un'attenzione inedita per la vulnerabilità degli approvvigionamenti e dell'organizzazione nel sistema *just-in-time*. A ciò, sempre nel 2020, si è affiancato un altro fenomeno specifico, di grande rilievo, la cosiddetta "carenza di semiconduttori" – un fattore cruciale per tutte le filiere digitali (dunque con un impatto pervasivo su molti beni di larghissimo consumo) – in un settore che peraltro vale di per sé più di 600 miliardi di dollari e che si collega al fattore Cina.

La carenza di *chip* ha infatti accentuato l'attenzione politica per un progetto che il governo degli Stati Uniti aveva già avviato in risposta a *Made in China 2025*: la mappatura di questa *supply chain* a livello nazionale e internazionale, per individuare le principali capacità, colli di bottiglia e vulnerabilità. Questo lavoro, con l'amministrazione Biden, si è esteso anche alle batterie e ai farmaci, come mostrato dal rapporto pubblicato dalla Casa Bianca a giugno 2021⁶. Queste politiche, e il riflesso che hanno avuto sul piano legislativo e del sostegno alle industrie, attraverso il CHIPS & Science Act e l'Inflation Reduction Act del 2022, si muovono nella tendenza strutturale dell'estensione della sicurezza nazionale alle filiere tecnologiche: le principali potenze cercano di ridurre la loro vulnerabilità, per salvaguardare le aziende nazionali leader di alcuni mercati essenziali e proiettarsi in nuovi mercati in espansione (come quello delle batterie). Questo processo può avvenire anche attraverso restrizioni commerciali e agli investimenti di varia natura, attraverso dazi, politiche industriali, o attraverso interventi sul sistema multilaterale come l'invocazione della clausola sulla sicurezza nazionale in ambito WTO.

Qui si presenta però un apparente paradosso: al momento non si sta verificando un vero "disaccoppiamento" (*decoupling*) tra USA e Cina, che consisterebbe in una riduzione netta dello scambio commerciale – visto che, come ricordato, questo ha invece raggiunto proprio nel 2022 un record di quasi 700 miliardi di dollari. In effetti, molti studi mostrano che il quadro è a macchia di leopardo, con alcuni settori in arretramento e altri tuttora dinamici⁷.

Il commercio tra Pechino e Washington non ha dunque per ora risentito in modo drammatico, sul piano quantitativo, delle "guerre commerciali" ancora in corso (anche se varie stime hanno evidenziato una riduzione dell'interscambio rispetto alle tendenze potenziali). In ogni caso, la Cina resta, per il prossimo futuro, la principale potenza manifatturiera mondiale.

Il problema è come gestire politicamente forme di competizione che vanno ben al di là della concorrenza sui mercati globali, visto che la Cina conduce azioni che sono state giustamente definite di "interdipendenza armata", fino alla vera e propria "coercizione economica" (*weaponized interdependence*⁸).

In effetti, soprattutto grazie alla sua capacità produttiva e alle dimensioni del suo mercato (attuale e potenziale), Pechino può utilizzare le sue leve non solo per l'applicazione di politiche industriali, per la sperimentazione di incentivi, o per il trasferimento di tecnologie in cambio dell'accesso al proprio mercato, ma anche per "chiudere" quel mercato verso attori sgraditi sulla base del loro

⁶ "100-Day Review Outlines Steps to Strengthen Critical Supply Chains"

⁷ Si veda ad esempio <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-imports-china-are-both-decoupling-and-reaching-new-highs-heres-how>

⁸ *The Uses and Abuses of Weaponized Interdependence* (a cura di Daniel W. Drezner, Henry Farrell, Abraham L. Newman), Brookings Institution Press, Washington D.C., 2021.

comportamento. Paesi che hanno effettuato scelte politiche che sono state criticate da Pechino, come Australia, Canada, Lituania, hanno subito questa tipologia di coercizione economica; non a caso, la questione è anche entrata nell'agenda del recente G7 di Hiroshima.

3.4 Il *de-risking* europeo

La sfida per l'Europa è disporre di politiche ma anche di capitali adeguati per partecipare a una simile competizione. La capacità finanziaria, in termini di investitori istituzionali e mercati dei capitali, è infatti essenziale per sostenere le necessarie misure industriali e tecnologiche. ASML, la principale azienda tecnologica europea, ha cominciato la sua corsa verso il primato globale dei macchinari per semiconduttori anche perché ha deciso molto presto di quotarsi in borsa. I mercati di capitali europei, dagli investimenti in *scale-up* alla borsa, sono troppo piccoli; pertanto, la prosecuzione e il rafforzamento dei progetti dell'unione dei mercati di capitali sono funzionali a un progetto di sovranità tecnologica, come la crescita di una nuova sensibilità da parte degli investitori istituzionali.

In un recente intervento sul *Financial Times*, Emmanuel Macron ha sostenuto che l'Europa ha bisogno di meno dipendenze e di più fabbriche, in una logica di *Made in Europe* e di maggiore controllo rispetto alla dipendenza tecnologica dagli altri e all'acquisizione di capacità europee su cui rafforzare il monitoraggio e la reciprocità. Questa strategia è condivisibile ma ha bisogno, appunto, di un'adeguata prospettiva finanziaria: se invece di strumenti comuni e di un (difficile) coordinamento sul loro utilizzo adeguato, si procede verso un mero abbandono delle regole sugli aiuti di Stato, si può solo favorire – come già visto – chi dispone di maggiore disponibilità fiscale, generando su questo rischi politici e di coesione.

Nel complesso, il concetto di *de-risking*, adottato dalla presidente della Commissione, von der Leyen (in particolare il 30 marzo 2023 in un intervento presso il Mercator Institute for China Studies) ha fornito un inquadramento della situazione appropriato. Per trasformarlo in una serie di *policy*, è necessaria l'analisi costante degli *asset* di cui disponiamo nelle varie filiere, sia nel contesto della ricerca che in quello industriale.

Attuare forme di *de-risking* vuol dire conservare una consapevolezza del grande rilievo che ha, per i processi economici globali, il mercato cinese. Vuol dire, allo stesso tempo, avere chiaro che Pechino, per il suo sistema politico ma anche per le condizioni e modalità del suo sviluppo, può utilizzare il mercato cinese come un'arma e ha l'interesse a sostituire progressivamente le aziende straniere attive in quel mercato con aziende cinesi in grado di espandersi all'estero, anche attraverso nuove soluzioni tecnologiche. La vicenda dell'*automotive* e in particolare dei veicoli elettrici offre, in tal senso, un primo caso da cui trarre lezioni più generali.

A fronte di queste sfide, al tempo stesso economiche, tecnologiche e di sicurezza, non si deve d'altra parte esagerare la solidità del sistema cinese né sottovalutare le capacità di adattamento che caratterizzano le democrazie liberali di mercato.

Come si è visto, la *leadership* cinese deve oggi gestire un doppio dilemma: da un lato, il modello di crescita adottato dalla Repubblica Popolare dagli anni '80 ha raggiunto il suo limite naturale e richiede profonde riforme (per rendere più efficiente il mercato interno, l'allocazione degli investimenti e l'ecosistema dell'innovazione) che andrebbero a toccare almeno alcuni aspetti del sistema politico; dall'altro, il contesto internazionale non è più benigno e permissivo come negli anni '90 e nei primi anni 2000, per cui non è possibile affidarsi quasi totalmente all'*export* come *driver* di un'ulteriore fase di crescita. Mentre l'avvio di una forte dinamica di domanda interna incontra,

appunto, i vincoli imposti dalle mancate riforme (che di fatto la *leadership* di Xi Jinping ha finora considerato troppo pericolose per la stabilità politica o tecnicamente troppo complesse), il fronte esterno è reso ben più ostile che in passato proprio dalla maggiore assertività e attivismo cinese (soprattutto militare), che hanno causato un'azione di contenimento nell'intero quadrante indopacifico da parte degli USA e dei loro maggiori alleati.

In estrema sintesi, Pechino tenta (finora senza successo) di volgere la globalizzazione a proprio favore, ma non può del tutto orientarla perché ne domina alcuni flussi ma non ne controlla l'infrastruttura. Ciò probabilmente spiega anche le apparenti contraddizioni tra spinte al *decoupling*, forte tendenza al *de-risking*, e persistenza delle filiere globali in molti settori.

4. Il ruolo degli Stati Uniti e la ricerca di un altro *Washington Consensus*

La più evidente risposta alla sfida cinese è venuta, come era logico aspettarsi, dagli Stati Uniti. La tendenza di Washington a tutelare i propri interessi anche con misure economiche restrittive è stata ben presente fin da prima dell'amministrazione Trump, che ha utilizzato dazi nei confronti della Cina lasciando un'eredità sostanzialmente accettata dall'amministrazione Biden – pur con alcuni aggiustamenti tecnici e dichiarazioni. È ormai evidente che gli Stati Uniti, nel loro approccio al contenimento della Cina, utilizzano sia le alleanze militari che misure economiche. È altrettanto importante sottolineare, tuttavia, che Washington è consapevole dei costi di un eventuale *decoupling* per l'insieme dell'economia globale. Punta quindi ad impostare una diversa fase degli scambi internazionali, che limiti il *de-risking* alle tecnologie sensibili e che ponga comunque su un ruolo americano centrale (un nuovo *Washington consensus*) e sia in grado di attrarre nuovi attori in rapida crescita (parte del cosiddetto *Global South*) oltre a consolidare le reti di alleanze e *partnership* già esistenti.

Due recenti discorsi ufficiali, entrambi pronunciati a Washington, DC – presso centri studi di grande tradizione e prestigio come Johns Hopkins e Brookings – consentono una valutazione più puntuale del problema e della risposta che Washington sta fornendo.

Il più recente (27 aprile) è quello dell'Assistente alla Sicurezza Nazionale, Jake Sullivan, che ha illustrato le priorità dell'amministrazione Biden rispetto all'economia globale in chiave di politica industriale.

Invece di confidare nella *deep trade liberalization* degli anni '90 come ricetta necessaria e sufficiente, si punta ora a una migliore qualità della crescita economica (una crescita "inclusiva") che benefici soprattutto la classe media, in quanto pilastro di ogni società liberal-democratica. L'idea è che la vecchia globalizzazione, in mancanza di una vera reciprocità da parte cinese, abbia penalizzato soprattutto le società democratiche. Massicci investimenti pubblici – si pensi all'*Inflation Reduction Act* ma non solo – sono parte integrante della nuova ricetta, sia per accrescere la competitività del sistema americano e in parte re-industrializzarlo; sia per fronteggiare la sfida strategica posta in particolare dalla Cina alla sicurezza internazionale (e, naturalmente, al ruolo di *leadership* degli USA). In alcuni settori critici, dai semiconduttori alle tecnologie per le fonti energetiche rinnovabili, l'intervento governativo – come si è sopra ricordato – è cresciuto e dovrà restare importante.

In uno slogan, si potrebbe dire che la fiducia nelle virtù dell'interdipendenza – alla base della globalizzazione – è ormai moderata dalla preoccupazione per quella che Sullivan ha definito *overdependence* (come quella europea dal gas russo o quella americana da alcuni prodotti cinesi di media tecnologia, o ancora quella di molti Paesi dalle famose terre rare di cui Pechino ha fatto

incetta): la ricerca di un nuovo equilibrio è l'essenza della fase in corso, così come una parziale re-industrializzazione degli Stati Uniti stessi.

L'approccio di Washington, pur partendo da un rinnovamento delle politiche industriali nazionali, non è soltanto arroccato sul perseguimento di interessi nazionali, né autarchico: Sullivan ha parlato degli alleati e dei *partner* degli USA come fattori cruciali di una strategia più ampia. Anzitutto la UE, il Canada e gli alleati asiatici, ma anche un partner come l'India, sono indispensabili per sfruttare al meglio una vasta rete di scambi che potenzia le produttività e accelera l'innovazione. Ciò presuppone la stipula di nuovi accordi economici internazionali, basati su priorità in parte diverse dal passato, ossia dalla globalizzazione degli anni '90:

Creating diversified and resilient supply chains. Mobilizing public and private investment for a just clean energy transition and sustainable economic growth. Creating good jobs along the way, family-supporting jobs. Ensuring trust, safety, and openness in our digital infrastructure. Stopping a race-to-the-bottom in corporate taxation. Enhancing protections for labor and the environment. Tackling corruption. That is a different set of fundamental priorities than simply bringing down tariffs.

Come si vede, siamo di fronte a un programma di politica estera e di sicurezza che prefigura una forma aggiornata e rivista di approccio all'economia internazionale.

Lo conferma, peraltro, anche la rinnovata popolarità del concetto di diversificazione; l'opzione di diversificare (i fornitori, i mercati, gli investitori, le tecnologie) implica che esistono alternative, e che i mercati internazionali sono uno strumento duttile, come del resto ci dicono la teoria economica dei vantaggi comparati e gli studi sull'innovazione.

L'altro discorso degno di nota è quello pronunciato il 20 aprile dal Segretario al Tesoro, Janet Yellen, specificamente dedicato alle relazioni con la Cina, che può leggersi in "combinato disposto" con l'intervento di Sullivan. Ne emerge la conferma che Washington ha posto le considerazioni politiche (comprese quelle relative alla natura del regime cinese) e di sicurezza al centro delle proprie scelte anche economiche. È, cioè, in atto una "ricalibratura" delle priorità americane, che di per sé non rinnega la fiducia nei benefici degli scambi: Yellen ha infatti sottolineato l'importanza di una "sana competizione" economica per la stessa innovazione continua che è fondamento del benessere. Alcuni passaggi del suo intervento sono deliberatamente finalizzati a prefigurare uno scenario diverso da quello minaccioso di una "nuova guerra fredda": quello che Yellen definisce *healthy economic engagement* a livello bilaterale parte dalla consapevolezza che le due maggiori economie al mondo sono strettamente integrate tra loro. Ne deriva un obiettivo politico esplicito che ha un impatto sistemico ben oltre il rapporto bilaterale:

China and the United States can manage our economic relationship responsibly. We can work toward a future in which both countries share in and drive global economic progress.

Ciò significa togliere dal tavolo l'idea che arrestare la crescita economica della Cina sia parte della strategia di contenimento degli Stati Uniti; mentre lo è sia la costruzione di alleanze militari nell'Indo-Pacifico che il *de-risking* tecnologico e la ricerca di reciprocità negli scambi.

Pur scontando, per così dire, la dimensione retorica dei discorsi ufficiali di esponenti governativi, rimane una coerenza di fondo tra queste dichiarazioni e i comportamenti adottati dalla presidenza Biden.

4.1 Le implicazioni per l'Europa e per l'Italia

Osservando le dinamiche sommariamente descritte, emerge un tipo particolare di competizione USA-Cina, e dunque una specifica modalità di possibile cambiamento rispetto alla globalizzazione che abbiamo conosciuto fino ad oggi. In estrema sintesi, il confronto economico tra i due grandi attori ha il suo baricentro nel settore delle tecnologie digitali e *dual-use* (civile-militare). È qui che si concentrano gli sforzi reciproci per sopravanzare l'avversario, partendo dal presupposto che il predominio tecnologico è la chiave del potere in tutti gli altri settori – e dunque il cuore dell'interesse nazionale.

L'implicazione per la UE, e inevitabilmente anche per l'Italia, è che si presentano due rischi molto concreti: da un lato, il rischio di trovarsi in posizione reattiva e difensiva rispetto ad iniziative americane, al più con una possibilità di coordinamento *ex post* (come a seguito dell'IRA); dall'altro, il rischio di subire ritorsioni cinesi nel caso in cui si segua troppo da vicino la linea americana.

A fronte del primo rischio, l'Europa ha interesse ad evitare una massiccia *relocation* industriale delle proprie aziende negli USA, che è probabile soprattutto nei settori a più alta intensità energetica; per farlo, si dovrà rilanciare la possibilità di un accordo transatlantico, aggiornato al nuovo contesto di sicurezza internazionale. Al tempo stesso, l'Europa dovrà investire nella propria competitività e precisare i contorni del *de-risking* – operazione che è stata in effetti avviata in giugno con la Comunicazione congiunta della Commissione sulla “European economic Security Strategy”, che elenca quattro tipi di rischi da cui tutelarsi:

“Risks to the resilience of supply chains, including energy security; risks to the physical and cyber-security of critical infrastructure; risks related to technology security and technology leakage; risk of weaponization of economic dependencies or economic coercion”⁹.

È chiaro che per rendere operativa una strategia del genere gli attori privati dovranno disporre di parametri più precisi e puntuali in grado di orientare le loro scelte di investimento, partnership, ricerca di mercati.

Si tratterà comunque di definire una strategia di sicurezza economica che tenga conto dell'interesse a mantenere le posizioni europee sul mercato cinese ma anche a limitare i pericoli di *overdependence* in settori specifici. Il problema è che, per ora almeno, non esiste una politica europea unitaria verso la Cina. Al mercantilismo ancora prevalente da parte tedesca, si somma l'ambizione francese a vedere l'Europa come una sorta di “terza forza” rispetto alla competizione Usa-Cina: posizione che un Paese come l'Italia, con la sua forte propensione atlantica, non può condividere.

Se però, pur con i notevoli limiti, Parigi e Berlino hanno quantomeno formulato le loro *China policy*, mancano in Europa altre voci, limitando così fortemente il confronto e impedendo la formazione appunto di una visione comunitaria.

A fronte del rischio di ritorsioni (più o meno esplicite) da parte di Pechino, si tratterà di sviluppare un approccio strategico e dunque molto selettivo per valutare le opportunità di accordi con aziende cinesi, puntando anche sulla forza negoziale aggregata della UE, e quindi rinunciando (naturalmente, su base di stretta reciprocità) a una sorta di competizione al ribasso tra i Paesi europei.

⁹ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52023JC0020&qid=1687525961309>

L'Italia può farsi promotrice di una visione più ampia delle politiche di bilancio che incorpori pienamente l'esigenza di una politica industriale/tecnologica europea a tutto tondo, basata su un Fondo Comune (comprensiva di forme di sussidi e incentivi comuni europei). Naturalmente, ciò richiede l'attiva collaborazione dei maggiori partner e dovrà superare ostacoli sia politici che tecnici. Il possibile rientro nei parametri del Patto di Stabilità e Crescita prefigura in effetti una discussione sull'intero modello di crescita dell'Unione, che va messo in relazione proprio al contesto globale appena descritto nelle sue grandi linee – rispetto ai tassi di inflazione, alle dinamiche del debito pubblico e privato, alle politiche economiche e industriali dei maggiori attori internazionali. Vi sono le condizioni generali per un salto di qualità da parte della UE, ma il consenso per vere azioni di policy va costruito e coltivato.

Stringendo la prospettiva sulle opzioni per l'Italia, va tenuto conto dei tre aspetti sopra evidenziati: un contesto geoeconomico globale in movimento, con elementi di forte volatilità; il peso sistemico del "fattore Cina", che però è esso stesso condizionato dai dati strutturali dell'economia globale e dalle dinamiche strategiche messe in moto proprio dalle scelte internazionali della sua attuale *leadership*; l'azione degli Stati Uniti, che puntano a orientare una diversa fase della globalizzazione a proprio vantaggio.

Questi fattori influenzeranno il contesto in cui l'Italia dovrà affrontare il nodo del rinnovo o meno del *Memorandum of Understanding* con la Cina del marzo 2019, una scelta che avrà comunque dei costi. Politici in caso di rinnovo, economici in caso di denuncia del Trattato. In teoria, l'uso estensivo della *golden power* potrebbe di per sé dimostrare il grado di tutela che l'Italia è ormai in grado di esercitare rispetto ai tentativi cinesi di acquisire infrastrutture critiche in Europa; mentre appare ormai confermata l'attenzione italiana per il controllo di tecnologie critiche. Resta che il valore simbolico di un *Memorandum* peraltro non vincolante è comunque un costo per l'Italia, che si appresta ad esercitare la presidenza di un G7, nel 2024, che avrà molto a che fare con la questione cinese.

5. Case study: L'Italia come snodo energetico euromediterraneo per il gas naturale, e lo sguardo verso l'Africa

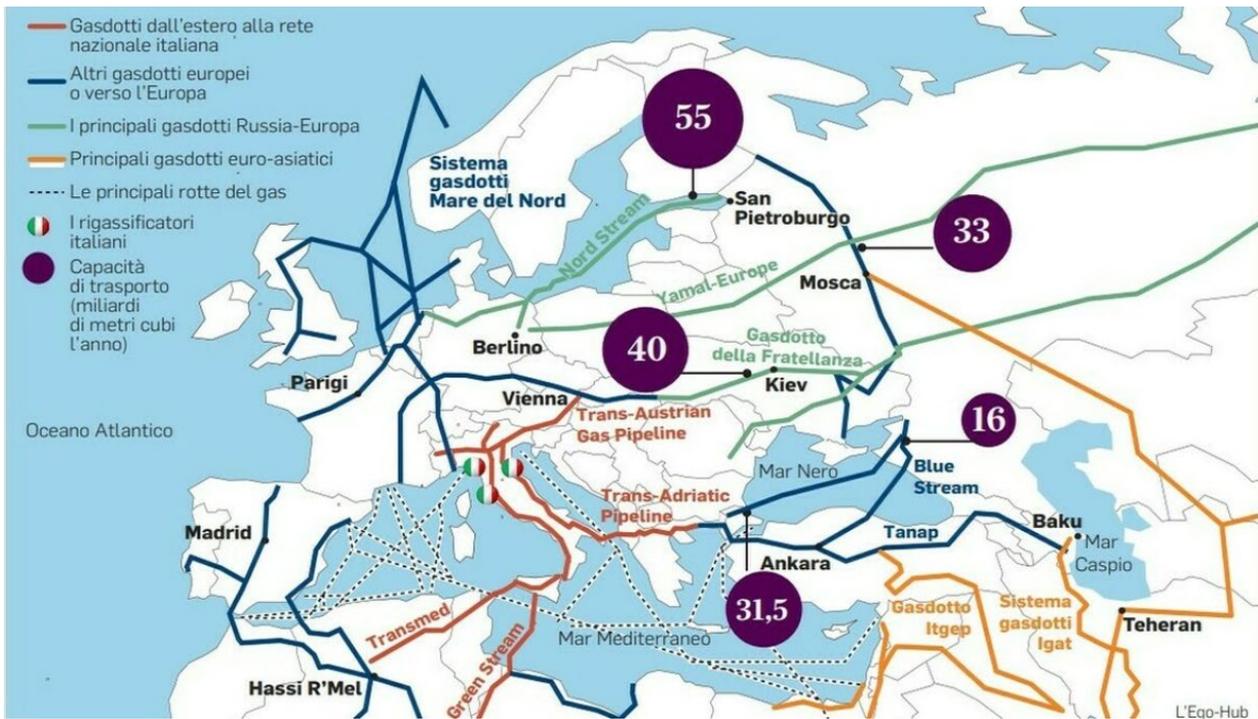
Da questo quadro composito emergono comunque significative opportunità per l'Italia, in particolare in due aree in cui il Paese è meglio in grado di esercitare un'influenza diretta: il Mediterraneo "allungato" (il bacino mediterraneo e il continente africano a comprendere quantomeno il Sahel) e l'Unione Europea. Il settore energetico è ovviamente decisivo, e da esso si può partire per articolare una visione d'insieme che si allarghi poi ad altri settori. È dunque utile valutare il potenziale delle infrastrutture energetiche – esistenti, o in fase di progettazione – come volano positivo per ulteriori sviluppi, al contempo economici, diplomatici e di sicurezza.

L'Italia è geograficamente a cavallo tra Europa, Africa e Medio-oriente. Il Governo Meloni, con il suo piano di fare dell'Italia uno snodo energetico euromediterraneo, punta a tradurre questa posizione della penisola italiana in risorsa geoeconomica e geopolitica tangibile.

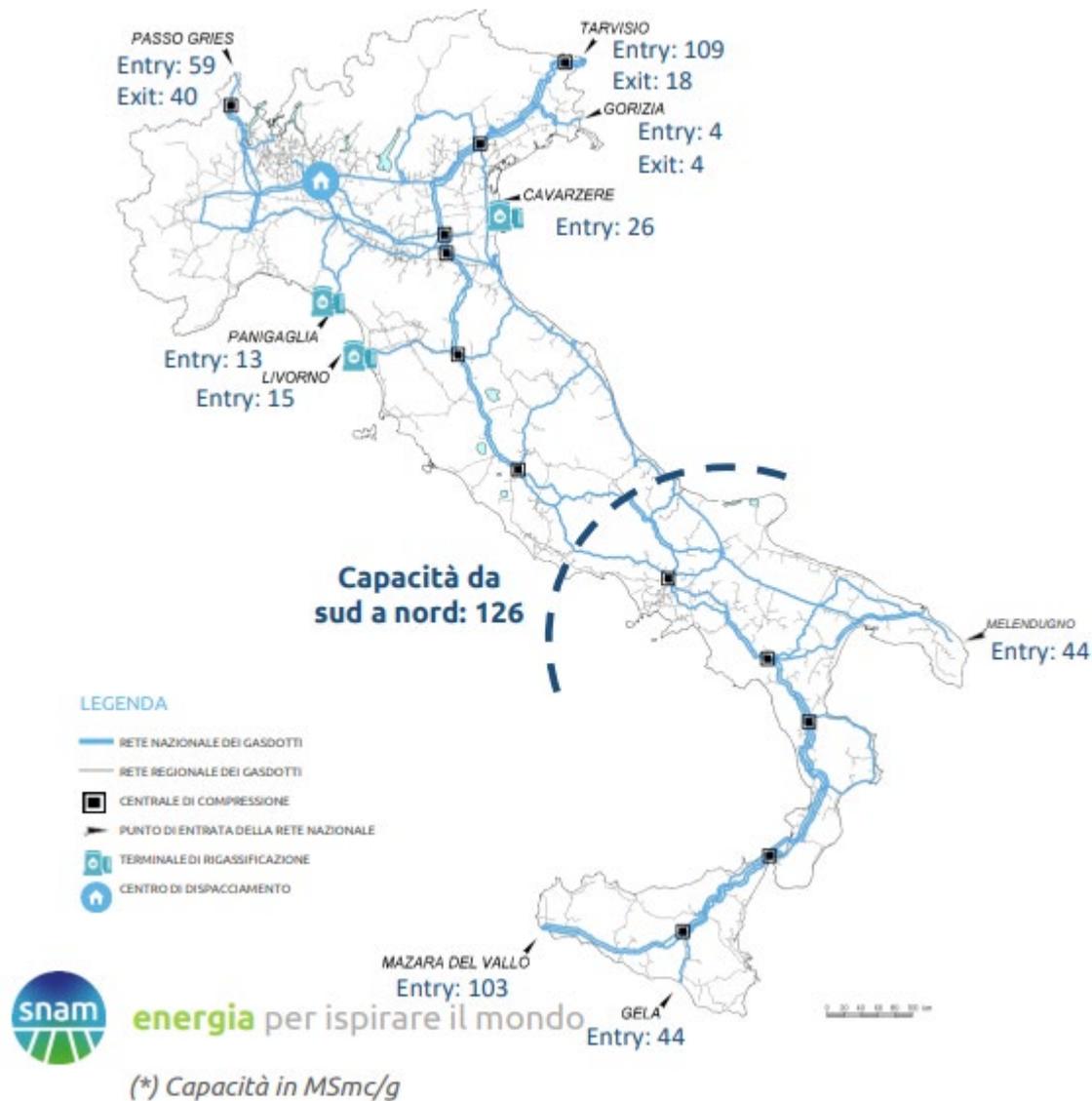
Occorre innanzitutto distinguere il concetto di "terminale" (infrastrutturale o energetico) da quello di "snodo" o *hub*. Il terminale è un punto di arrivo di rotte e infrastrutture concepito per soddisfare esclusivamente i fabbisogni della popolazione locale, regionale o nazionale. Lo snodo è un punto di arrivo e di (ri)partenza, di smistamento, progettato per soddisfare i fabbisogni di una comunità più ampia di quella locale. Ciò che in ultima analisi ne determina la differenza sono quindi i volumi, le dimensioni dei flussi che vi transitano.

Nonostante le strozzature da eliminare, prima della guerra in Ucraina l'Italia era già un terminale energetico nel settore del gas naturale, con infrastrutture che avevano una capacità sufficiente alla ricezione dei volumi di gas ed elettricità importati e necessari al fabbisogno italiano e al loro trasporto sul territorio nazionale.

Le vie del gas:



La rete di trasporto Snam ad oggi, con il "collo di bottiglia" di Sulmona



Fonte: Snam, Piani Decennali 2022-2031 di sviluppo della rete di trasporto del gas

Le infrastrutture per la ricezione ed il trasporto del gas sono centrali in quanto la crisi energetica innescata dalla guerra in Ucraina ha evidenziato la vulnerabilità del sistema energetico italiano in rapporto a tale idrocarburo. Infatti, il 40% della capacità di generazione di elettricità è costituito da impianti alimentati a gas metano mentre il 40% del fabbisogno di gas dell'Italia, per tutti gli utilizzi compresa la generazione elettrica, prima della guerra veniva soddisfatto attraverso forniture russe.

Come evidenziato dalla tabella 1, l'adeguatezza delle infrastrutture metaniere italiane nella situazione antecedente alla guerra è dimostrata dal fatto che prima della crisi energetica, quattro dei sei gasdotti per l'importazione di gas e i tre impianti italiani per la rigassificazione del gas naturale liquefatto (GNL) importato erano sottoutilizzati.

5.1 Il primo cambio di paradigma: un terminale con nuovi punti di approdo

Già nei mesi antecedenti l'aggressione russa all'Ucraina, l'aggravarsi della tensione aveva indotto i mercati ad anticipare una riduzione dell'offerta di gas russo e una ridotta sostituibilità nel breve termine di tale gas con quello di fornitori alternativi. Ciò si era tradotto in un aumento dei prezzi internazionali del gas e attraverso essi di quelli dell'elettricità, i quali hanno accelerato la loro corsa

al rialzo con l'inizio delle ostilità avvenuto il 24 febbraio 2022 per toccare il picco in agosto (€339/MWh la quotazione del gas al TTF, l'indice del mercato a pronti all'ingrosso della borsa di Amsterdam, e €543/MWh il Prezzo Unico Nazionale medio italiano dell'elettricità).

La necessità di sostituire in breve tempo i 29 BCM (miliardi di metri cubi) di gas russo importato dall'Italia nel 2021, principalmente via Tarvisio attraverso il gasdotto TAG (Trans-Austrian Gas), ha significato non solo dover trovare fornitori alternativi alla Russia ma anche dotarsi delle infrastrutture necessarie per la ricezione e il trasporto interno di tale gas, il quale non giungerà in Italia attraverso il TAG.

Per quanto riguarda le forniture, prima il governo Draghi poi quello Meloni hanno velocemente trovato fornitori alternativi, tanto che nel 2022 l'import di gas russo è sceso a 11 BCM e si prevede di azzerarlo entro la fine di quest'anno o il prossimo. I fornitori sostitutivi della Russia sono nell'immediato Algeria, Azerbaijan, Qatar, Norvegia, i quali riforniscono l'Italia delle quantità aggiuntive attraverso i gasdotti esistenti e/o sotto forma di GNL. Entro il 2025 a tali fornitori si aggiungeranno Repubblica del Congo, Angola, Egitto, Nigeria, Mozambico, Indonesia, le cui forniture giungeranno in Italia come GNL.

Ciò vuol dire che le forniture russe verranno in gran parte sostituite da forniture provenienti da Sud, in parte sotto forma di GNL, con il conseguente spostamento del baricentro energetico e geopolitico nel Mediterraneo ed in particolare sull'Italia.

Per divenire reale, un tale spostamento dei flussi energetici ha come necessario complemento una dotazione infrastrutturale in grado di ricevere, processare e trasportare tali flussi lungo le nuove direttrici o lungo quelle che devono sopportare tali maggiori flussi. Per far fronte alla necessità di importare quantità maggiori di GNL, Snam (l'operatore della rete italiana di trasmissione del gas) ha già acquistato due rigassificatori galleggianti, entrambi con una capacità di rigassificazione di 5 BCM ciascuno: uno installato a Piombino ed entrato in esercizio lo scorso maggio, e uno a Ravenna con l'entrata in funzione programmata per i primi mesi del 2024.

D'altra parte, una corretta pianificazione deve considerare anche il rischio di sottoutilizzazione delle infrastrutture, con la conseguente difficoltà di rimborso degli investimenti sostenuti oltre che di inutile consumo del territorio. In particolare, alla luce della transizione energetica in atto e dell'obiettivo che i leader europei si sono dati con il *Green Deal* di raggiungere la neutralità climatica entro il 2050, è possibile affermare che le nuove infrastrutture di cui l'Italia vuole dotarsi non diverranno cattedrali nel deserto? Ovvero, la domanda prevista di energia giustifica gli investimenti?

Gli approvvigionamenti di gas dell'Italia (miliardi di metri cubi all'anno)

Gasdotto	Ingresso	Provenienza gas	Capacità	Quantità conferita 2021 (Mld m ³ /anno)	Quantità conferita 2022 (Mld m ³ /anno)	Capacità pianificata 2025
TAG	Tarvisio	Russia (via Austria)	39.1	29	11.0	Zero import da Russia
TENP/Transitgas	Passo Gries	P. Bassi, Norv, Dan, UK, LNG Nord-Eur (via Svizzera)	21.5	2.2	6.9	21.5
Transmed	Mazara Del Vallo	Algeria (via Tunisia)	37.6	21	23.3	37.6
Greenstream	Gela	Libia	11	3.2	2.7	11.0
TAP	Melendugno	Azerbaigian (via Albania)	10.0	7.5	9.5	20
Gorizia-Slovenia	Gorizia		0.7	N/A	N/A	N/A
Totale Gasdotti			120	63	53	90
Rigassificatore						
Adriatic LNG	Cavarzere	Qatar	9.0			11.0
OLT	Livorno	Qatar, Algeria, Nigeria	3.8			5
GNL Italia	Panigaglia	Qatar, Congo, Angola	3.5			3.5
BW Singapore	Ravenna					5
Golar Tundra	Piombino					5
Totale Rigassificatori			16	10	14	30
TOTALE CAPACITA' / IMPORTAZIONI			136	73	68	120
Produzione nazionale				3	3	6
CAPACITA' IMPORT + PRODUZIONE NAZIONALE				76	71	126
Fabbisogno				76	69	68-70
Stoccaggi	13 impianti		18			18
CAPACITA' TOTALE			154			138

Fonti: Snam, Adriatic LNG, OTL, GNL Italia, elaborazioni dell'autore

Per quanto riguarda la domanda prevista di gas e gli investimenti nelle relative infrastrutture, Snam e Terna (l'operatore della rete di trasmissione elettrica) hanno effettuato un'analisi congiunta delle possibili evoluzioni della domanda di gas in Italia al fine di pianificare gli interventi sulle rispettive reti infrastrutturali. Le analisi si basano su quattro scenari: uno scenario al 2030 che assume il raggiungimento dell'obiettivo Fit-For-55 (FF55) cioè una riduzione delle emissioni di gas a effetto serra di almeno il 55% entro il 2030 rispetto ai livelli del 1990); uno scenario al 2040, Distributed Energy Italia (DE-IT), che partendo dal FF55 ipotizza che l'obiettivo di contenimento dell'aumento della temperatura entro 1,5° venga raggiunto attraverso una penetrazione più spinta del vettore elettrico con conseguente necessità di una quantità più elevata di fonti rinnovabili non programmabili e di accumuli; uno scenario al 2040, Global Ambition Italia (GA-IT), in cui partendo dal FF55 l'obiettivo di contenimento dell'aumento della temperatura entro 1,5° venga raggiunto attraverso una quota di termoelettrico programmabile più elevata e le esigenze di contenimento delle emissioni siano affidate all'uso di combustibili verdi; ed uno scenario Late Transition (LT), allineato allo scenario National Trend Italia, che fa riferimento agli obiettivi del *Piano Nazionale Energia e Clima* del 2019 (la cui versione aggiornata per tenere conto delle intervenute sfide geopolitiche, del *Next Generation EU*, del *Pacchetto Fit-For-55* e del *REPower EU* deve essere inviata alla Commissione Europea entro il 30 giugno) raggiunge i *target* europei di contenimento delle emissioni con 5-10 anni di ritardo. In tutti gli scenari considerati, «nel lungo termine l'infrastruttura gas mantiene un ruolo essenziale e la progressiva penetrazione delle FER è sostenuta dall'interazione tra gas ed energia elettrica». In particolare, gli scenari al 2025 prevedono una domanda di gas in linea con la media osservata nell'arco temporale 2016-2021. Inoltre, a fronte di un fabbisogno nazionale previsto nel 2025 nell'intorno dei 68-70 BCM, si prevede che l'Italia avrà una dotazione infrastrutturale tra gasdotti, rigassificatori e produzione nazionale di circa 125 BCM.

Tabella 2: Principali valori degli scenari

	2019	2030		2040		
	Consuntivo	FF55	LT	DE-IT	GA-IT	LT
FABBISOGNO DI ELETTRICITA' (TWh)	320	366	331	418	396	389
di cui CONSUMI PER PRODUZIONE H2	-	9	-	18	16	9
GENERAZIONE FER (TWh)	113	239	187	325	302	244
di cui SOLARE	23	101	69	157	138	102
di cui EOLICO	20	68	46	108	99	71
GENERAZIONE TERMOELETTRICA NETTA (TWh)	169	80	96	49	53	99
di cui GAS	138	75	91	46	50	94
SALDO IMPORT/EXPORT (TWh)	38	52	54	54	49	51
CAPACITA' INST.FER (GW)	55	122	91	175	160	123
di cui SOLARE	21	75	52	114	102	75
di cui EOLICO	11	27	19	42	39	28
CAPACITA' INST. ACCUMULI (GWh)⁴	1	95	50	175	144	71
CAPACITA' INST. ELETTROLIZZATORI (GW)	-	5	-	12	8	5
DOMANDA DI METANO (TWh @ PCS 10,58 kWh/m3)⁵	789	700	653	561	629	714
di cui GAS NATURALE	788	620	641	375	393	599
di cui BIOMETANO	1	57	11	109	109	74
TERMOELETTRICO (INCLUSO CALORE DERIVATO E CALORE DIRETTO)	329	231	243	177	182	285
USI FINALI ENERGETICI	427	413	377	278	290	351
USI FINALI NON ENER, ALTRI USI, PERDITE E BUNKERAGGI	33	35	32	30	30	36
DOMANDA DI IDROGENO (TWh @ PCS 10,58 kWh/m3)	-	23	1	77	127	41
PICCO DI DOMANDA GAS (GWh/giorno)	4.169	4.762	4.373	3.830	3.947	4.582
di cui GAS NATURALE E BIOMETANO (GWh/giorno)	4.169	4.698	4.370	3.619	3.598	4.455
di cui IDROGENO(*) (GWh /giorno)	-	63	3	212	349	127

(*) valore annuale medio

Fonte: Snam, Documento di Descrizione degli Scenari 2022

Per il periodo 2025-2030 tutti gli scenari prevedono una riduzione della domanda di gas, che sarà tra l'11% e il 17% a seconda dello scenario considerato rispetto ai 789 TWh domandati nel 2019. Per il periodo 2030-2040, gli scenari DE-IT e GA-IT prevedono una ulteriore riduzione della domanda di metano, pur nel quadro di un ruolo essenziale del gas nel mix energetico, mentre nello scenario LT vi sarebbe addirittura un ritorno su livelli superiori a quelli previsti per il 2030. Inoltre, in tutti gli scenari è prevista una progressiva penetrazione di quantità crescenti di gas verdi. Tra questi, l'idrogeno contribuirebbe a sostituire una porzione consistente, sebbene non la totalità, della riduzione della domanda di metano.

Nell'orizzonte temporale da oggi al 2040, il cambiamento, quindi, riguarderà tanto i volumi di consumo quanto le modalità di utilizzo del gas. La riduzione della domanda di gas, tanto per utilizzo nella generazione termoelettrica quanto per altri utilizzi, dovuta alla progressiva elettrificazione e penetrazione delle FER, infatti, non trova riscontro in una riduzione della capacità di generazione termoelettrica a gas installata, la quale è prevista aumentare dai 45 GW del 2019 ai 49 GW del 2040 in tutti gli scenari per la necessità di coprire i picchi di domanda e garantire la stabilità della rete.

Alla luce di ciò sembra evidente che, se le previsioni sono corrette e le capacità infrastrutturali effettive saranno in linea con quelle programmate, l'Italia potrebbe avere un surplus infrastrutturale superiore ai 50 BCM già dal 2025. Questo sarebbe giustificato non solo dalla necessità di sicurezza, consistente nella possibilità di diversificare i fornitori per il consumo interno in caso di *shock* geopolitici o di mercato, ma anche dall'opportunità di elevare l'Italia al ruolo di snodo energetico euromediterraneo.

5.2 Il secondo cambio di paradigma: da terminale a snodo

Tale ruolo configurerebbe la Penisola non solo come consumatore di risorse ma anche come intermediario e rivenditore attraverso l'importazione di volumi in eccesso rispetto al fabbisogno nazionale. Viaggiando lungo la direttrice Sud-Nord italiana, tali volumi provverranno principalmente da Paesi africani e medio-orientali ricchi di risorse per poi essere dirottati verso i mercati del Nord Europa. Ciò impone la necessità di realizzare investimenti in infrastrutture per la gestione di questi volumi aggiuntivi, in particolare per l'aumento della capacità di ricezione, trasformazione, deposito e trasporto di tali volumi.

I benefici che derivano dall'aver capacità di stoccaggio e di trasporto superiori al fabbisogno nazionale tipiche di uno snodo piuttosto che di un semplice terminale sono almeno quattro.

Primo, il guadagno economico che deriva direttamente all'operatore della rete di trasmissione (*carrier*) attraverso l'incasso delle tariffe a copertura dei costi legati al servizio di trasmissione erogato a beneficio dei venditori (*shippers*) e indirettamente allo Stato attraverso la tassazione degli operatori. Secondo, il guadagno economico che deriva dal diventare esportatore netto, seppure indiretto, di risorse energetiche e di guadagnare dalle operazioni di arbitraggio. Ciò implica la necessità-opportunità che operatori il cui *core business* non sia necessariamente quello della produzione o trasporto di prodotti energetici si dedichino all'attività di transazione pura, cioè di compravendita o *trading*.

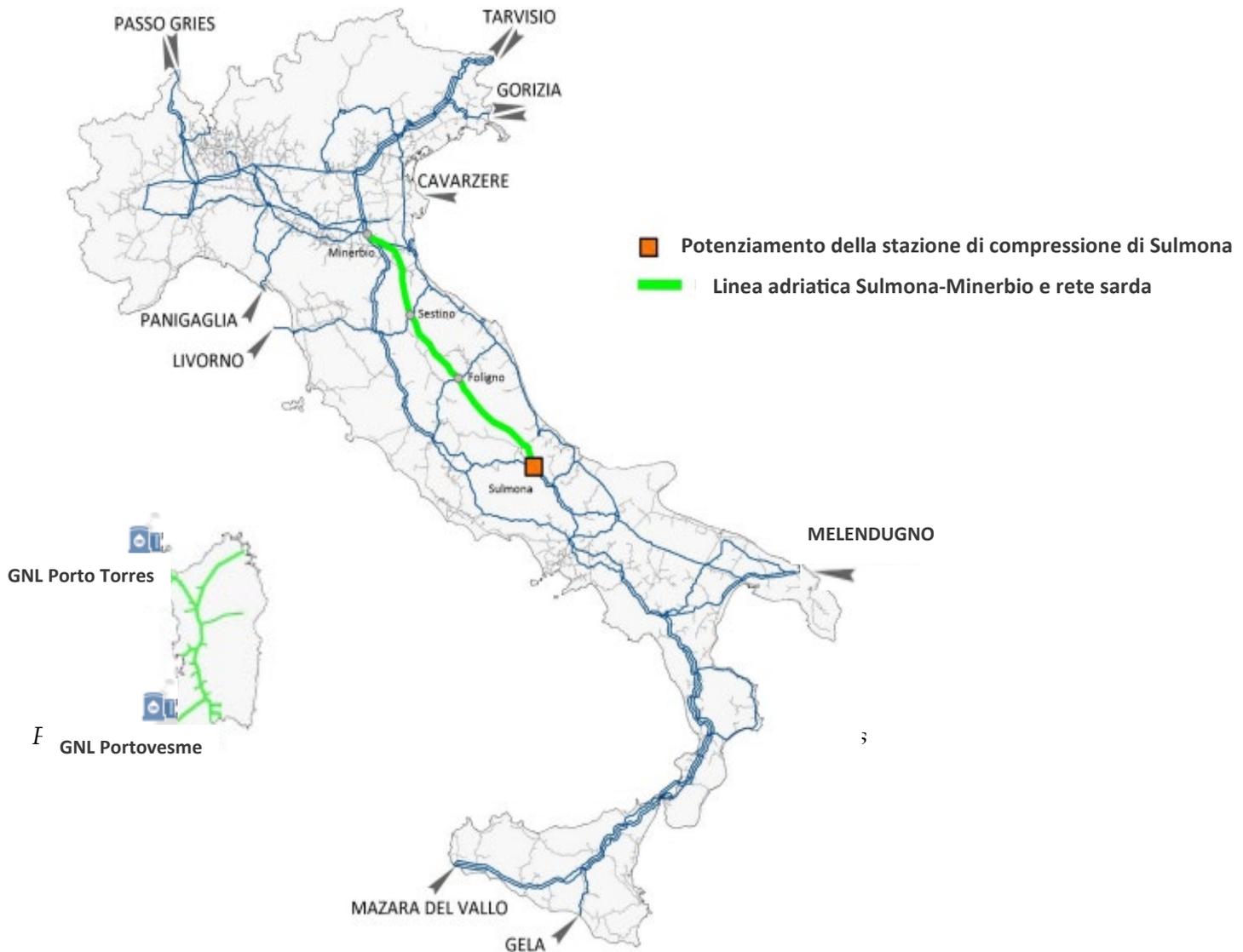
Terzo, il guadagno economico associato alla possibilità per l'Italia e i suoi operatori di fare leva sui consistenti volumi fisici in transito per promuovere le borse italiane del gas (Punto di Scambio Virtuale, PSV) e dell'elettricità (IPEX) come alternative alla borsa del gas di Amsterdam (dove viene scambiato l'indice di riferimento europeo, TTF) e a quelle dell'elettricità tedesca (EEX), britannica (ICE) o scandinava (NASDAQ OMX). Sviluppi del secondo tipo (presenza di società di trading) e del terzo (presenza di una borsa energetica dove vengano scambiati consistenti volumi) contribuiscono a configurare una certa piazza come *hub* finanziario (energetico) piuttosto che come semplice snodo o *hub* fisico. Un esempio del secondo e terzo tipo di benefici è rappresentato dall'esperienza dei Paesi Bassi, che nei decenni passati hanno saputo fare leva sui consistenti volumi di gas in transito sul territorio nazionale per affermarsi come maggiore intermediario e più importante piazza finanziaria energetica europea. Quarto, un eventuale maggiore peso geo-economico e geopolitico acquisito grazie alla disponibilità di risorse energetiche necessarie ai Paesi vicini. Esempi controversi in proposito possono essere la Turchia e la Spagna. La prima, grazie ai gasdotti TANAP e Turkstream e come conseguenza della necessità russa di aggirare le sanzioni occidentali, è divenuta uno snodo fisico ed un interlocutore che non può essere ignorato. La Spagna dal canto suo, come spiegato più avanti, ha pagato finora lo scotto delle insufficienti interconnessioni transpirenaiche. Ciò ha impedito di divenire uno snodo declassandola invece a collo di bottiglia, i cui consumatori devono pagare il costo di infrastrutture sottoutilizzate.

I rischi legati al possibile sovradimensionamento infrastrutturale sono d'altra parte mitigati da alcuni fattori. Primo, la possibile miscelazione del gas metano con gas "verdi" quali il biometano e

l'idrogeno "verde" prodotto con l'utilizzo di FER. Ciò rende le infrastrutture inizialmente concepite per il trasporto del gas metano utilizzabili anche per il trasporto di miscele di gas naturale-idrogeno, seppure dopo interventi di adeguamento delle infrastrutture per la prevenzione del fenomeno del cosiddetto "infragilimento da idrogeno" di macchinari e attrezzature in acciaio e ferro. La miscelazione di quantità crescenti di idrogeno con il gas metano è coerente d'altra parte con gli obiettivi di riduzione delle emissioni di gas a effetto serra di almeno il 55% entro il 2030 (Piano "Fit for 55") e di aumento della produzione di energia pulita per emanciparsi dalle forniture russe entro il 2030 (Piano "ReEPower EU", il quale definisce una serie di azioni per accelerare la diffusione dell'idrogeno, anche nel quadro dell'*Alleanza europea per l'idrogeno* e dei progetti *IPCEI* per lo sviluppo della filiera europea dell'idrogeno). Rientra in tale quadro l'adeguamento del gasdotto *Transmed* tra Algeria e Italia e il Progetto di Interesse Comune *Dorsale Italiana dell'Idrogeno* per il trasporto di miscele di gas naturale e idrogeno verde prodotto da energia solare nel Paese Nord-africano. Tale progetto di adeguamento è parte del più vasto Progetto *SouthH2 Corridor*. Molto meno probabile è il *GALSI*, il gasdotto Algeria-Sardegna-Italia riportato in auge da alcuni osservatori in occasione della missione ad Algeri della Presidente del Consiglio Meloni, con una capacità progettata di 8 BCM e che dovrebbe condurre alla gasificazione della Sardegna.

Secondo, il dimensionamento (flessibilità) degli investimenti in funzione degli scenari di fabbisogno e offerta. Questo è il caso del potenziamento della *Dorsale Tirrenica del gas*, attraverso la costruzione di una nuova linea offshore Sicilia-Campania, addizionale rispetto al potenziamento già previsto per la *Linea Adriatica* (nuova linea Sulmona-Minerbio, con relativa stazione di compressione per liberare il collo di bottiglia della rete gas presso la cittadina abruzzese). Dimensionabili in funzione delle previsioni di fabbisogno sono anche gli investimenti nella *Dorsale per il trasporto di idrogeno*, che prevede sia la costruzione ex novo di sezioni per il trasporto di idrogeno sia la riconversione di sezioni esistenti.

Come sarà la rete di trasporto Snam dopo il potenziamento della Linea Adriatica e la realizzazione della rete sarda



Terzo, la caratteristica di mobilità dei rigassificatori galleggianti (FSRU: Floating, Storage and Regassification Unit) rende relativamente agevole il trasferimento fisico e lo smobilizzo economico di quattro dei cinque rigassificatori italiani (solo il rigassificatore di Panigaglia è a terra). Ciò vuol dire che in caso di ridotto fabbisogno, la capacità di importazione di gas potrà essere ridotta di circa 26 BCM all'anno, equivalenti a circa il 22% della capacità di importazione totale, in tempi relativamente brevi.

Quarto, l'esperienza sia italiana che internazionale dimostra che le infrastrutture di trasporto di qualità generano una domanda di pari livello. È, cioè, possibile che la dotazione infrastrutturale italiana fungerà da polo di attrazione logistico per gli Stati africani e medio-orientali e per gli operatori che vorranno vendere le proprie risorse energetiche sui mercati europei.

Va tenuto presente come la decisione di realizzare un'opera come EastMed spetti unicamente ai Paesi di appartenenza dei giacimenti – Cipro e Israele – dopo essersi eventualmente assicurati acquirenti in Europa tali da giustificare l'investimento, ovvero con volumi acquistati elevati e periodi contrattuali piuttosto lunghi (15-20 anni). Alla luce delle previsioni sul calo della domanda

europea di gas, dei tempi di costruzione e dei già citati impianti GNL previsti, appare uno scenario assai poco realistico.

La Spagna, con sei impianti di rigassificazione di GNL per una capacità totale di 69 BCM/anno, detiene circa un terzo della capacità di rigassificazione europea. A causa di un'insufficiente interconnessione con la Francia (solo 8 BCM di capacità), Madrid però non riesce a dirottare verso il resto d'Europa le sue eccedenze di gas. L'opposizione della Francia alla realizzazione di un gasdotto transpirenaico, il MidCat, che avrebbe dovuto trasportare in Germania il surplus spagnolo, sono state superate attraverso l'accordo franco-spagnolo-portoghese per la realizzazione del gasdotto BarMar (Barcellona-Marsiglia), che in una prima fase trasporterà gas naturale per poi trasportare idrogeno iberico prodotto da FER, il quale potrà miscelarsi con l'idrogeno da fonte nucleare prodotto in Francia. Intanto, Snam e la spagnola Enagas hanno organizzato una *pipeline* virtuale con un sistema di navi per trasportare GNL dalla Spagna al rigassificatore di Panigaglia. Visto che difficilmente il BarMar entrerà in funzione prima del 2030, non è irrealistico prevedere che l'Italia continuerà ad essere ancora per qualche anno una valvola di sfogo delle eccedenze spagnole, con reciproco vantaggio.

Comunque, a prescindere dall'improbabile costruzione di infrastrutture fisiche che colleghino l'Italia con il Mediterraneo orientale o con la Penisola iberica, l'incardinamento dell'Italia nel Mediterraneo centrale e lo spostamento del baricentro geopolitico ed energetico verso Sud rappresentano per l'Italia un'occasione di riguadagnare maggiore centralità geoeconomica e politica anche in Europa.

Certo, lo stesso quadro europeo è fortemente competitivo: in particolare, il Mare del Nord si candida anch'esso a fare da *hub* energetico per l'Europa; a differenza di Spagna e Italia, possiede giacimenti propri di gas, e possiede l'ulteriore vantaggio competitivo della vicinanza geografica all'industria tedesca.

Le prospettive appena descritte nel settore energetico, che pure risentono di notevoli incertezze, si inseriscono in un contesto più ampio di intensificazione del commercio regionale, che già aumenta la centralità del bacino del Mediterraneo: questo unisce tre continenti – Europa, Asia e Africa – con il Canale di Suez come punto di transito.

Grazie al cambiamento dei modelli commerciali già indotto dalla guerra russo-ucraina, si sono registrati anche degli effetti positivi: in particolare, il Canale di Suez ha registrato il maggior livello di guadagni da tariffe nella sua storia, grazie all'afflusso di navi occidentali che lo attraversano in cerca di petrolio e dei suoi derivati.

Si registra inoltre, negli ultimissimi anni, un miglioramento delle *performance* dei porti del Mediterraneo e dell'area MENA. Secondo il *Container Port Performance Index* prodotto dalla Banca Mondiale e S&P Global – che valuta tempi di consegna in base alle dimensioni della nave e alle *port calls size* – per il 2021, i porti con il punteggio più alto a livello globale sono quelli del Mediterraneo e MENA. Inoltre, tra i 25 porti con il punteggio più elevato, dieci sono in queste aree (rispetto ai quattro del 2020).

Non solo *container* però: la maggiore regionalizzazione del commercio sta producendo un'attività più intensa lungo le rotte marittime brevi, chiamate *Short Sea Shipping* (SSS). Il bacino del Mediterraneo rappresenta la regione più trafficata tra tutte le aree soggette all'attività europea di SSS, con oltre 587 milioni di tonnellate trasportate (pari al 32% del totale).

In tale contesto, l'Italia ha consolidato la sua posizione di *leader* tra i Paesi dell'UE nel segmento SSS del Mediterraneo, con 225 milioni di tonnellate nel 2020 o una quota di mercato del 38%. L'Italia sta

rafforzando la sua *leadership* anche con la sua flotta di traghetti, che è la più grande al mondo per dimensioni, occupazione, numero di linee servite, passeggeri e merci.

In breve, vi sono due dinamiche che si intersecano nell'area mediterranea: il riassetto delle rotte energetiche, che riguarda anche Paesi ben più a Sud della costa mediterranea dell'Africa (e dunque richiede una prospettiva "allungata"); e l'aumento o comunque il consolidamento dei traffici commerciali, sia a lunga distanza (filieri globali) sia a media e breve distanza (fenomeno coerente con i processi di *nearshoring*). L'Italia è collocata in posizione ideale per beneficiare di entrambe le dinamiche, e possiede capacità ed esperienza adeguate per rafforzare il suo ruolo come snodo lungo le grandi infrastrutture macro-regionali e globali.

Una visione geo-economica che comprenda anche il Sahel consentirebbe di ampliare il raggio di azione ad aree specifiche di grande interesse per ragioni di sicurezza, che comunque richiedono interventi strutturali in chiave di sviluppo locale e un aumento degli scambi "orizzontali" tra gli stessi Paesi della regione. In un'ottica propriamente strategica, è opportuno ragionare a medio e lungo termine sull'interscambio con il continente africano – dunque in una visione "allungata" Nord-Sud – anche nel contesto della transizione energetica in atto e di una vera transizione industriale sostenibile. Il settore del gas, con le relative infrastrutture da potenziare e/o rinnovare, rimane centrale nel breve periodo per gli interessi dell'Italia (e, come si è visto, per la sua collocazione europea ed euromediterranea) alla luce delle realtà geografiche e delle competenze consolidate di cui il Paese già dispone, ma è chiaro che siamo di fronte a una fase transitoria caratterizzata da un progressivo spostamento verso le fonti rinnovabili – con le relative e specifiche implicazioni infrastrutturali, in particolare per la produzione e il trasporto di elettricità verde. A medio e lungo termine, l'Italia, come tutti i suoi partner europei, dovrà investire soprattutto nella transizione verde, e i rapporti coltivati con i Paesi africani saranno comunque preziosi in quest'ottica di trasformazione più profonda. È dunque opportuno ricercare tutte le possibili sinergie tra gli accordi e le forme di interdipendenza già esistenti nel settore gasifero e i futuri sviluppi più innovativi nel campo delle rinnovabili.