

SI FA PRESTO A DIRE RESHORING

Riadattare le catene del valore globali per adeguarle a nuovi scenari è possibile attraverso strategie diverse, che le imprese italiane stanno impiegando per rafforzare l'export. Con risultati già apprezzabili

di Nello Rapini*



Ci sono quattro strategie di riadattamento delle catene del valore globali che le aziende stanno adottando, dopo che la pandemia ha cambiato le carte in tavola togliendo il velo ai paradossi della globalizzazione. Le classifica l'Unctad, l'agenzia delle Nazioni Unite che si occupa di commercio e sviluppo, e sono diversificazione, replicazione, reshoring, o near-shoring. Entriamo nel dettaglio delle singole definizioni. La diversificazione trova il proprio limite più consistente nella impossibilità di attivare significative economie di scala, in quanto, attraverso lo sviluppo di collaborazioni con partner esterni, spesso limitrofi a sub-fornitori esteri, mira proprio ad esasperare le possibilità di maggiore customizzazione di prodotti e servizi. Con la replicazione, l'azienda duplica nei fatti i propri schemi produttivi all'estero, attraverso una strategia di imitazione sostanziale dei propri modelli manifatturieri.

Il reshoring, rappresenta, di contro, il "ritorno" delle attività produttive nel Paese di origine, questo appare oggi, per l'agenzia dell'Onu lo scenario più percorribile (sebbene estremamente complesso). Secondo la United Nations

Conference Development and Conference infatti, i progressi tecnologici soprattutto in ambito automazione industriale e il nuovo paradigma "Industria 4.0" permetterebbe il raggiungimento di livelli di produttività sempre più elevati e la possibilità di sfruttare i vantaggi in chiave di riorganizzazione dei processi produttivi.

Ma oggi si sta affacciando una nuova "evoluzione" del reshoring: il near-shoring, una localizzazione regionale delle catene del valore, in cui le attività non sono rimpatriate, ma trasferite nella macro-regione del Paese di origine. Uno scenario ritenuto interessante per le aziende europee (perché offrirebbe una maggior diversificazione dei rischi, anche geopolitici) anche perché è quello promosso dalla Ue nel suo recentissimo documento "Post Covid-19 value chains: options for reshoring production back to Europe in a globalised economy" in cui si affronta il tema di come favorire il ri-

entro delle catene del valore di alcuni settori strategici e high-tech, come prodotti medicali, farmaceutica, semi-conduttori e energia solare (Fonte: Supply Chain Italy).

Dopo lo shock pandemico ed a seguito della attuale crisi geopolitica, sarebbe comunque eccessivo pensare ad un rapido passaggio dalla globalizzazione all'autarchia, un trend avviato pare essere quello della progressiva localizzazione degli acquisti, evitando, ove possibile, di dipendere da componenti prodotti in altri continenti. L'industria italiana, oltre a rafforzare l'export, sta comunque presidiando nuovi spazi sul mercato interno, investendo sull'innovazione, sulla digitalizzazione, ma anche sulla sostenibilità ambientale e sociale, secondo un trend che appare sempre più consolidato nonostante la grave e diffusa carenza di mano d'opera specializzata (con il paradosso di un tasso di disoccupazione ancora alto) e gli aumenti clamorosi dei prezzi dell'energia e della componentistica. Ciò conferma una tendenza in atto, un rafforzamento della vocazione manifatturiera del Paese che, nonostante vincoli e ostacoli di varia natura (una fiscalità sproporzionata, una burocrazia incomprensibile, infrastrutture inadeguate, ecc.) trova la propria ragion d'essere anche in nuove scelte

localizzative che cominciano a considerare, nel privilegiare il nostro Paese, elementi valutativi più sofisticati ed evoluti rispetto a quelli ormai obsoleti di qualche decennio fa (costo del personale, tassazione, agevolazioni finanziarie, ecc.).

*Partner e Financial Grants and Facilities Leader di Rsm Società di Revisione e Organizzazione Contabile S.p.A.



Riguarda il convegno:
Filiere industriali, le opportunità italiane e il Pnrr