



FONDAZIONE MANLIO MASI

Osservatorio Nazionale per
l'Internazionalizzazione e gli Scambi

L'Italia nelle Catene Globali del Valore

A cura della Fondazione Manlio Masi

Coordinatori Giorgia Giovannetti e Enrico Marvasi

Obiettivi e struttura del Report

Il presente Report si propone di:

1. fornire gli strumenti, le definizioni e i concetti necessari a **comprendere e misurare il fenomeno della frammentazione della produzione e della crescente organizzazione della produzione in Catene Globali del Valore (CGV), e reti produttive complesse.**
2. Fornire un **quadro complessivo del fenomeno delle catene del valore a livello mondiale e evidenziare la collocazione dell'Italia rispetto agli altri principali paesi manifatturieri (Cina, Germania, Stati Uniti).**
3. **Studiare la posizione dell'Italia** nelle catene del valore internazionali: **a monte o a valle** e mettere in evidenza i pro e i contro del posizionamento italiano, fornendo anche indicazioni di policy.
4. Capire in **che misura il “Made in Italy” arriva negli altri paesi in modo indiretto e quanto ne è presente, ad esempio, nelle esportazioni tedesche.** In altre parole, quanto è il “Made in Italy nascosto”?
5. Studiare **come le imprese italiane internazionalizzate hanno reagito a fronte della pandemia**, e se quelle che facevano parte delle catene del valore sono state colpite maggiormente, come ad esempio nella crisi economico finanziaria del 2008-2009, oppure no (e con che tempi).
6. Studiare se le imprese italiane internazionalizzate sono tornate a produrre a livelli pre-pandemia ed eventualmente se la loro reazione è stata più veloce di quella delle imprese domestiche.
7. **Qualificare le opportunità per le imprese italiane alla luce della riorganizzazione delle catene del valore** (cercando di capire se avessero cambiato fornitori e/o mercati di destinazione).
8. **Fornire indicazioni strategiche relativamente al posizionamento nelle catene del valore che nel post pandemia possono offrire maggiori opportunità.**
9. **Indicare le priorità d'azione per una valorizzazione delle imprese italiane**

Per raggiungere questi obiettivi, il Report si divide in due parti: una a livello di paese e settore, che inquadra e descrive il fenomeno delle Catene Globali del Valore e utilizza le più recenti misure basate sui dati delle tavole input-output internazionali relativi al 2019 (ultimi disponibili, Asian Development Bank), e una a livello di impresa che utilizza dati di survey della Banca Mondiale. In

particolare, utilizza tre indagini distinte, una relativa al 2019, usata come base e due post Covid-19, una seconda somministrata a giugno del 2020 e una terza a ottobre, con lo stesso campione e domande che mirano a capire la reattività alla pandemia, le strategie messe in atto dalle imprese a seconda della modalità di internazionalizzazione e le tempistiche di reazione.

I principali risultati del Report sono:

1. Non tutti i paesi apportano lo stesso contributo alle catene del valore.
2. La partecipazione alle catene del valore dell'Italia è aumentata negli ultimi anni, raggiungendo quasi il 50%.
3. **Il 71% delle esportazioni italiane è costituito da valore aggiunto effettivamente prodotto in Italia**, gran parte del quale nei settori della manifattura.
4. **La restante parte è valore aggiunto che l'Italia importa, sotto forma di beni intermedi, da altri paesi.** Cioè le nostre **esportazioni non sono tutto “Made in Italy”!** La competitività dell'export e della componente propriamente “Made in Italy” si regge anche sulla capacità di importare input di livello qualitativo adeguato a costi contenuti.
5. Come contenuto di valore aggiunto (VA) estero nelle proprie esportazioni, **l'Italia si colloca all'ottavo posto nel mondo con una percentuale in leggero aumento negli ultimi anni, ma dopo i nostri principali concorrenti** (che hanno meno valore aggiunto domestico).
6. **L'Italia è però anche fornitrice di valore aggiunto alle esportazioni altrui: il 19% del suo export totale viene riutilizzato per essere nuovamente esportato verso paesi terzi.**
7. L'Italia, quindi, **utilizza valore aggiunto estero nelle sue esportazioni e ne fornisce per le esportazioni altrui. Avendo forti legami sia “a monte” sia “a valle”, ricopre una posizione sostanzialmente intermedia nelle CGV.**
8. Nel complesso, l'Italia è un paese utilizzatore di VA estero nel proprio export legato ai settori manifatturieri, mentre fornisce valore aggiunto alle esportazioni altrui per quanto riguarda i servizi.
9. Nelle proprie esportazioni, **l'Italia utilizza VA proveniente dalle più grandi e dalle più vicine economie mondiali, tra cui Germania, Francia, Stati Uniti e Cina. Gli stessi paesi sono quelli in cui viene assorbito, alla fine, il valore aggiunto prodotto in Italia. Come paese fornitrice di VA, l'Italia ha legami principalmente con economie europee.**
10. **I servizi hanno un ruolo importante nelle CGV, non solo come “collante” tra i diversi stadi produttivi.** Nella maggior parte dei settori dei servizi è molto maggiore la

quantità di VA italiano assorbito all'estero tramite esportazioni dirette e flussi commerciali legati alle CGV, rispetto a quello soltanto direttamente esportato.

11. **La Germania è il primo partner commerciale dell'Italia: i flussi tra i due paesi riguardano principalmente i settori dei macchinari e dei mezzi di trasporto** (inclusi gli autoveicoli).
12. **La partecipazione alle CGV di entrambi i paesi è in aumento negli ultimi anni, e la Germania non è solo un mercato di sbocco per le esportazioni italiane di beni finali, ma anche una grande utilizzatrice di VA italiano nel proprio export.**
13. **Attraverso la Germania, il VA italiano viene assorbito come bene finale principalmente negli USA, in Cina e nelle principali economie europee.**
14. **La Germania aiuta il “Made in Italy” a raggiungere i paesi lontani** (grazie al valore aggiunto italiano nelle esportazioni tedesche).
15. **Passando ad un'analisi a livello di impresa, le imprese più internazionalizzate sembrano subire meno le conseguenze dalla pandemia rispetto a quelle domestiche;** ad esempio, riportano minori cali di fatturato soprattutto durante la seconda ondata e in percentuali minori hanno dovuto chiudere definitivamente i loro impianti.
16. **Le imprese più coinvolte nel commercio internazionale sono ricorse meno frequentemente a misure di sostegno salariale dei propri dipendenti (cassa integrazione guadagni).**
17. **Le imprese più internazionalizzate sono state più rapide, soprattutto nella prima ondata, a adottare strategie resilienti per fronteggiare la crisi;** sono state più veloci, infatti, ad avviare attività di *e-commerce* e a spostare parte delle loro attività in *smart working*.

Si possono sfruttare questi risultati per predisporre **politiche “informate” ed efficaci.**

Il Report, analizzando i dati a livello di impresa, suggerisce che le imprese internazionalizzate spesso adottano un comportamento di “attesa” (*wait and see*), e non modificano (di molto) le proprie scelte produttive, pur cercando di adottare comportamenti per aumentare la resilienza (es. uso di *smart working*).

Ridisegnare la propria catena di fornitori e acquirenti per una impresa non è semplice: nel breve o medio periodo molti prodotti intermedi utilizzati nei processi produttivi non sono facilmente sostituibili o disponibili presso altri fornitori. I contratti tra le imprese sono più stabili e difficili da modificare **quanto meno standardizzati sono i prodotti scambiati** (il che implica **ampie differenze settoriali**). **Interrompere le relazioni esistenti ha quindi un elevato costo irrecuperabile.**

In questo contesto, **la pandemia, che pure ha ridotto il fatturato della maggior parte delle imprese italiane, non sembra aver avuto sull'*offshoring* gli effetti dirompenti che alcuni commentatori si aspettavano**, anche se non si può escludere che ulteriori modifiche nel contesto economico o nella tecnologia possano spingere verso un'agglomerazione geografica dell'attività produttiva e un minor ruolo del commercio internazionale.

L'emergenza sanitaria ha sicuramente causato una **brusca caduta della domanda**. Come accade in questi casi, di fronte della riduzione di ordini e vendite, e soprattutto in risposta all'accresciuta incertezza, **le imprese hanno ridotto considerevolmente gli investimenti**.

Le difficoltà dal lato dell'offerta, incluse quelle sulle forniture internazionali, hanno reso evidente che le Catene Globali del Valore possono contribuire alla trasmissione degli shock.

Con la ripresa dell'attività economica nel 2021, l'inflazione è tornata ad essere positiva, seppur a livelli moderati. Ciò dipende anche da fattori contingenti legati alla configurazione geografica delle CGV ed alla ripresa asimmetrica della domanda nelle varie aree del mondo che, in alcuni comparti, ha determinato la creazione di alcuni "colli di bottiglia" nel commercio internazionale.

Il trasporto merci tramite container, che ha rappresentato negli anni uno degli elementi di riduzione dei costi di trasporto ed ha contribuito molto allo sviluppo delle CGV, è risultato sotto pressione negli ultimi mesi. La ripresa asimmetrica di Cina, USA (più rapide) e UE (più lenta) ha implicato alcune modifiche nelle intensità delle rotte marittime provocando accumuli di container vuoti nei porti, difficoltà logistiche, ritardi nei ritorni e forti aumenti dei costi che a loro volta hanno determinato una carenza di container in Asia.

Nonostante ciò, grazie al miglioramento della situazione sanitaria e alle politiche di sostegno, **gran parte delle aziende appare pronta a riprendere attività e investimenti**.

L'ultimo anno e mezzo ha mostrato con chiarezza l'importanza degli investimenti nella trasformazione tecnologica e vi è stata una **forte accelerazione del processo di trasformazione digitale del sistema produttivo**. I dati mostrati nel Report indicano che imprese che hanno intrapreso tempestivamente la strada del digitale hanno anche saputo fronteggiare meglio la crisi.

Un uso efficace delle piattaforme digitali contribuisce a far incontrare domanda e offerta facilitando il processo di selezione dei fornitori da parte delle imprese e l'accesso ai potenziali acquirenti. Grazie ai minori costi di ingresso, le PMI possono avvantaggiarsi particolarmente di questi strumenti per inserirsi nelle CGV come fornitori specializzati.

Le CGV e le imprese coinvolte stanno dimostrando un elevato grado di resilienza, ma i mutamenti in corso, sia geopolitici che tecnologici, suggeriscono che le configurazioni attuali dovranno adattarsi al nuovo contesto.

Il “World Investment Report” dell’Unctad (2020) identifica quattro principali scenari:

1. **Diversificazione.** Una maggiore diversificazione delle reti produttive internazionali presenta vantaggi in termini di gestione del rischio favorendo la continuazione dell’attività a fronte di shock negativi su uno o più nodi della rete. Ciò implica tuttavia un maggior numero di collaborazioni con partner locali in diversi paesi, cioè maggiori costi di coordinamento, gestione e controllo di tutte le attività.
2. **Replicazione.** Le imprese potrebbero cercare di ricostruire in tutto o in parte alcuni segmenti delle catene all’interno dei vari mercati o aree geografiche di destinazione. Una replicazione delle attività in più aree geografiche comporta una duplicazione dei costi fissi e impedisce di sfruttare appieno le economie di scala.
3. **Reshoring.** Rimpatriare attività produttive all’estero è una scelta percorribile per alcune imprese, tuttavia uno scenario di *reshoring* diffuso, che implicherebbe l’arretramento delle CGV, risulta ad oggi altamente costoso e improbabile. I costi risiedono nella perdita di costi fissi e investimenti specifici, nella possibile minore efficienza produttiva, nei più contenuti spillover tecnologici, nonché nel ridotto grado di diversificazione che, a fronte di una minore esposizione estera, aumenterebbe l’esposizione verso il mercato interno. Ciononostante, vi è uno spazio per questa possibilità in alcuni casi specifici e in comparti strategici.
4. **Regionalizzazione.** La regionalizzazione delle CGV è uno scenario meno estremo e più flessibile di quello fornito dal *reshoring*. Alcune attività potrebbero essere geograficamente avvicinate tra loro e fatte rientrare all’interno di macro-regioni caratterizzate da contesti relativamente uniformi (per es. l’UE o aree caratterizzate da accordi commerciali). Ai possibili minori risparmi in termini di costi di produzione farebbero fronte minori costi di commercio e di coordinamento e, probabilmente, una minore incertezza geopolitica.

Il *reshoring* nazionale sta catturando anche l’attenzione di media e policy-makers di vari paesi, anche italiani. **Alcuni paesi hanno messo in atto politiche per il *reshoring*. In Italia, il CAIE (Comitato per l’Attrazione degli Investimenti Esteri), presieduto dal Ministero dello Sviluppo Economico, sta elaborando delle linee guida per lo sviluppo di alcune politiche per il *reshoring*.**

In ogni caso politiche nazionali per il *reshoring* non devono essere concepite come una forma di protezionismo o nazionalismo da opporre alla globalizzazione. **Ciò che serve sono politiche per un’adeguata gestione della globalizzazione. In quest’ottica il *reshoring* rientra nelle più ampie politiche di attrazione degli investimenti (nazionali e esteri) il cui scopo deve essere quello di aumentare l’attrattività del territorio.** Le politiche devono intervenire

sulle cause, ovvero favorire lo sviluppo locale delle competenze e delle risorse che le imprese cercano all'estero.

Nonostante il fascino politico e benché possa essere una strategia adeguata ad alcune imprese italiane che potrebbero beneficiare di un “effetto Made in Italy” nonché di un minor impatto ambientale, soprattutto per quanto riguarda i trasporti internazionali, i dati mostrano che **ad oggi poche imprese stanno considerando l'opzione del reshoring.**

Al contrario, uno scenario più graduale di riconfigurazione delle CGV verso una regionalizzazione appare possibile, anche in considerazione dei possibili cambiamenti geopolitici in corso. A questo scenario sta puntando anche l'Unione Europea come si evince anche da un recente documento pubblicato dal Parlamento Europeo dal titolo “Post Covid-19 value chains: options for reshoring production back to Europe in a globalised economy” (2021). Le intenzioni paiono andare nella direzione di **favorire il rientro delle catene del valore in alcuni settori strategici e high-tech (per esempio prodotti medicali, farmaceutica, semiconduttori).**

In definitiva, per capire quanto siano **coese e resistenti le catene globali del valore**, servono informazioni molte approfondite; le imprese sanno, a seconda del livello di standardizzazione dei propri prodotti e/o input produttivi, che diversificare i fornitori (e siti produttivi) può essere molto costoso e che molte volte non è possibile garantire la sostituzione a breve termine. Sanno anche che la raccolta di informazioni è costosa; che la diversificazione è costosa e può distruggere gli investimenti specifici della relazione; che la standardizzazione implica minor varietà.

Sono tutte **informazioni che devono essere tenute presenti nella predisposizione delle politiche economiche.** A queste si aggiungono informazioni sulle possibili strozzature nella fornitura dei singoli beni, cioè nodi di produzione che comportano un rischio sistemico, tale che non si riesce a produrre senza di loro (esempio la irreperibilità dei principi attivi per molte medicine o dei microchips per le automobili che si è avuta subito dopo lo scoppio della pandemia con l'interruzione delle catene del valore a Wuhan).

Le domande restano molte. Si deve pensare a delle catene del valore diverse? A una regionalizzazione delle stesse? Si può garantire la diversificazione e l'aumento della capacità? Come si fa a delimitare esattamente le scelte e le politiche? Quali sono le esternalità e i fallimenti del mercato da correggere?

E non dobbiamo scordarci che per definire delle politiche appropriate è importante non trascurare gli effetti su reddito e occupazione e l'aumento delle diseguaglianze all'interno dei paesi indotte dalla pandemia. Una transizione verso una globalizzazione più sostenibile è possibile solo ricorrendo a politiche economiche mirate a compensare le perdite e aumentare l'inclusione sociale dei soggetti più colpiti dalla crisi e dagli effetti negativi dei nuovi processi tecnologici.

Sommario

1	IL QUADRO GENERALE E IL RUOLO DELL'ITALIA	1
1.1	INTRODUZIONE	1
1.2	LE CATENE GLOBALI DEL VALORE: CONCETTI E MISURE	3
1.3	L'ITALIA TRA I PROTAGONISTI DELLE CGV.....	12
1.4	LA PARTECIPAZIONE ALLE CGV	15
	APPENDICE AL CAPITOLO 1.....	20
2	IL POSIZIONAMENTO NELLE CATENE GLOBALI DEL VALORE	27
2.1	INTRODUZIONE	27
2.2	LEGAMI A MONTE: IMPORTARE PER ESPORTARE.....	30
2.3	LEGAMI A VALLE: CONTRIBUIRE ALL'EXPORT DEGLI ALTRI	33
2.4	IL POSIZIONAMENTO NELLE CATENE GLOBALI DEL VALORE	35
2.5	POSIZIONAMENTO PER ATTIVITÀ ECONOMICA	38
3	I SETTORI E I PARTNER PROTAGONISTI DELLE CGV ITALIANE	42
3.1	INTRODUZIONE	42
3.2	LEGAMI A MONTE E LEGAMI A VALLE.....	47
3.3	DOVE VIENE CONSUMATO IL VA ITALIANO NEL MONDO?.....	48
3.4	I SERVIZI ALL'INTERNO DELLE CATENE GLOBALI DEL VALORE.	51
4	FOCUS: ITALIA E GERMANIA “PARTNER” NELLE CGV	53
4.1	INTRODUZIONE	53
4.2	L'ANDAMENTO ECONOMICO DELLA GERMANIA E IL COMMERCIO CON L'ITALIA	55
4.3	L'ITALIA E LA GERMANIA NELLE CGV	59
	APPENDICE AL CAPITOLO 4	67
5	LE IMPRESE ITALIANE NELLE CGV E IL COVID-19.....	71
5.1	INTRODUZIONE	71
5.2	PANORAMICA SULLE IMPRESE ITALIANE NEL 2019.....	73
5.3	CATENE GLOBALI DEL VALORE E COVID-19	76
	APPENDICE AL CAPITOLO 5	87
	BIBLIOGRAFIA	88

1 IL QUADRO GENERALE E IL RUOLO DELL'ITALIA¹

- Le Catene Globali del Valore hanno assunto una crescente importanza negli ultimi anni, grazie anche al progresso tecnologico e alla diminuzione dei costi di trasporto.
- Non tutti i paesi partecipano nello stesso modo alle catene del valore: i principali esportatori mondiali di manufatti, come gli Stati Uniti, la Cina e la Germania hanno un ruolo centrale. L'Italia si posiziona al nono posto.
- I paesi si caratterizzano anche per l'importanza che le CGV hanno nei loro flussi commerciali. La cosiddetta “partecipazione alle catene globali del valore” negli ultimi anni per l'Italia è aumentata, raggiungendo il 50%.

1.1 Introduzione

Questo capitolo inquadra il fenomeno delle Catene Globali del Valore (CGV), ne descrive il funzionamento e confronta i principali paesi, focalizzandosi sul ruolo dell'Italia, un paese del G7, a forte vocazione manifatturiera ed esportativa. L'Italia, come è noto, è caratterizzata da PMI che hanno difficoltà a raggiungere mercati lontani ma che sono state in grado di sfruttare le opportunità offerte dalle CGV per internazionalizzarsi.

Il lavoro fornisce gli strumenti principali, le definizioni e i concetti necessari a comprendere e misurare il fenomeno della frammentazione della produzione e della crescente organizzazione della produzione in CGV e reti produttive complesse. In questo primo capitolo, l'analisi è a livello di paese e punta a fornire un quadro complessivo del fenomeno a livello mondiale e ad evidenziare la collocazione dell'Italia rispetto agli altri paesi.

¹ A cura di S. Giglioli, G. Giovannetti, E. Marvasi, E. Romanin.

Il quadro che ne emerge mostra come le CGV siano ormai pervasive al punto che circa **la metà degli scambi mondiali riguarda beni e servizi prodotti all'interno delle CGV** e con il coinvolgimento di almeno due paesi nelle diverse fasi produttive. Tuttavia, i paesi non partecipano tutti allo stesso modo. Non sorprendentemente, i principali esportatori mondiali (Cina, Stati Uniti e Germania in primis) sono anche quelli che contribuiscono maggiormente alle CGV, ma i ruoli che questi paesi ricoprono all'interno delle filiere sono diversi e si sono modificati nel tempo. Per esempio, è noto che la Cina pur restando un centro produttivo fondamentale a livello internazionale si sta sempre più spostando da fasi della produzione a basso valore aggiunto come l'assemblaggio, la manifattura semplice o altre attività ad elevata intensità di lavoro poco qualificato, a fasi della produzione a maggior valore aggiunto, con un maggior contenuto di tecnologia e una maggiore intensità di capitale umano.

In questo contesto, **l'Italia non è solo uno dei principali esportatori mondiali, ma è anche uno dei principali attori nelle CGV**. Il ruolo dell'Italia è tuttavia particolare, come vedremo. Tale ruolo va interpretato alla luce delle caratteristiche della struttura produttiva del paese, caratterizzato appunto da una forte componente manifatturiera e da una distribuzione delle imprese spostata verso la piccola e media dimensione.

Un altro aspetto che differenzia i paesi, indipendentemente dal loro peso e contributo alle catene del valore (determinato dal valore assoluto degli scambi nelle CGV per cui i principali esportatori sono anche i principali attori nelle CGV), è l'importanza che i beni scambiati nelle CGV hanno nella composizione dell'export del paese. Nel primo caso (contributo dei paesi alle CGV) la prospettiva è mondiale, con l'intento di comprendere la composizione per paesi delle CGV; nel secondo caso (contributo delle CGV all'export dei paesi) la prospettiva è quella dei singoli paesi, con l'intento di comprendere la rilevanza delle catene per l'export di ognuno di essi. Quest'ultimo aspetto è ciò che in letteratura è denominato **“partecipazione alle CGV”**, in quanto misura l'intensità con cui l'interscambio di ogni paese dipende dalle reti produttive internazionali, indipendentemente dal valore esportato (questa misura permette perciò di confrontare piccoli e grandi esportatori).

Guardando alla partecipazione alle CGV, vediamo che alcuni dei principali esportatori a livello mondiale in realtà partecipano relativamente poco, cioè il loro export è trainato meno dalle catene del valore rispetto quanto avviene in altri paesi. È il caso di Stati Uniti e Cina, primo e secondo esportatore mondiale. D'altro canto, **tra i paesi che più dipendono, in termini di export, dalle CGV troviamo piccole economie aperte come Belgio e Lussemburgo o paesi che hanno un ruolo**

fondamentale come snodo o piattaforme di export, per esempio Hong Kong. Ciò non deve sorprendere in quanto si tratta in parte di un fenomeno fisiologico dovuto appunto alla diversa dimensione delle economie in termini di domanda e di capacità produttiva. L'Italia mostra un grado di partecipazione alle CGV abbastanza elevato, frutto del posizionamento delle imprese che non solo utilizzano input di importazione ma a loro volta sono importantissimi fornitori di input specializzati acquistati da imprese estere. L'Italia quindi ha una posizione rilevante sia come “acquirente” che come “fornitore”.

A questo primo capitolo ne seguono altri che approfondiscono l'analisi in diverse direzioni: (i) a livello di paese, con confronti internazionali per esempio sul posizionamento a monte o a valle e sui legami di domanda nelle CGV oltre che sui legami di tipo input-output (Capitolo 2); (ii) concentrandosi sui partner e sui mercati principali con cui l'Italia ha legami nelle CGV, e approfondendo l'analisi dei settori italiani nelle CGV (Capitolo 3); e infine, fornendo evidenze circa il ruolo delle imprese e gli effetti della recente crisi dovuta al COVID-19 (Capitolo 4). Inoltre, un approfondimento si focalizza sui legami commerciali tra l'Italia e la Germania.

1.2 Le Catene Globali del Valore: concetti e misure

Negli ultimi tre decenni, la produzione di beni e servizi si è parcellizzata sempre di più a livello internazionale, ricoprendo una maggior estensione geografica e coinvolgendo un numero maggiore di attori nello scenario globale. L'organizzazione della produzione risulta oggi frammentata in stadi produttivi separati, svolti da fitte reti di imprese localizzate in diverse aree del pianeta, sulla base dei loro vantaggi economici e del loro grado di specializzazione.

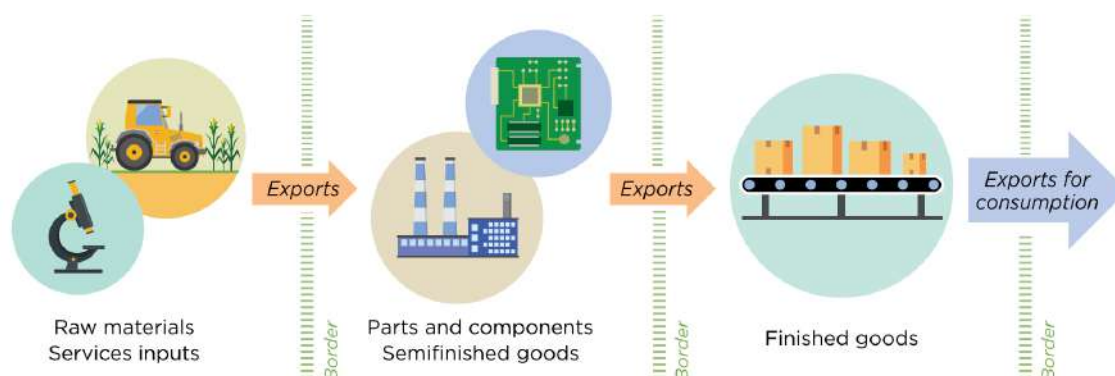
Questo cambiamento dell'organizzazione del processo produttivo ha dato origine a complesse catene di produzione, le catene globali del valore, la cui comprensione risulta ormai imprescindibile al fine di elaborare una corretta rappresentazione della dinamicità degli interscambi commerciali attuali e dell'economia mondiale. L'assetto produttivo contemporaneo, figlio della globalizzazione e reso possibile dal progresso tecnologico e dalla diminuzione dei costi di trasporto che hanno caratterizzato il periodo dalla metà degli anni '80 fino alla crisi economico finanziaria del 2008, si è tradotto in una **maggiore complessità della rete di produzione mondiale e nel conseguente**

aumento dei flussi commerciali. La Figura 1.1 rappresenta in modo conciso questi fenomeni.

Figura 1.1

What is a global value chain (GVC)?

A global value chain breaks up the production process across countries. Firms specialize in a specific task and do not produce the whole product.



Fonte: World Bank, World Development Report (2020).

A differenza del commercio tradizionale che coinvolge perlopiù flussi di beni finali tra due paesi, un paese che produce-esporta ed uno che importa-consuma, le catene globali del valore comportano uno scambio continuo di input intermedi (materie prime, parti, componenti e semilavorati, ma anche servizi accessori e strumentali alla realizzazione del prodotto finale) che attraversano le frontiere molteplici volte lungo gli stadi del processo produttivo. Di conseguenza l'interscambio di beni intermedi è cresciuto molto più rapidamente del commercio di beni finali, e costituisce oggi la maggior parte del commercio mondiale.

Questo cambiamento nell'organizzazione della produzione ha peraltro determinato la rottura della tradizionale sovrapposizione tra produttore e esportatore da un lato, e tra importatore e consumatore dall'altro. **Oggi chi esporta il bene finale non necessariamente ricopre un ruolo importante nella produzione in termini di valore aggiunto (VA);** e allo stesso modo, i beni importati sempre più spesso alimentano i processi produttivi nazionali e l'export stesso, divenendo in molti casi fattori di competitività. I beni esportati, poi, magari prodotti anche grazie a input esteri, possono subire ulteriori lavorazioni all'estero ed essere infine, dopo vari passaggi, incorporati nelle importazioni.

Se dunque l'export non corrisponde più alla creazione di valore aggiunto e l'import non è destinato a soddisfare la domanda finale, allora la capacità informativa delle statistiche sul commercio estero risulta ridimensionata: un saldo commerciale negativo, per esempio, assume un significato molto diverso e la corretta interpretazione di tale significato non è banale. Allo stesso modo non è più possibile comprendere appieno gli effetti delle politiche commerciali o delle variazioni del tasso di cambio basandosi esclusivamente sulle misure tradizionali e senza considerare la complessità delle reti produttive internazionali.

Le statistiche sui flussi di import ed export, registrando il valore di beni e servizi ad ogni loro passaggio doganale, si limitano a riportare un valore lordo, cioè inclusivo del costo dei beni intermedi e del valore aggiunto estero. Ciò non solo non consente la corretta misurazione del contenuto di valore aggiunto domestico all'interno dell'export, ma comporta un vero e proprio errore di misurazione per cui **l'export mondiale lordo sovrastima decisamente l'interscambio mondiale di VA**. Questo errore di misurazione (o più correttamente discrepanza tra flussi lordi e netti) è attribuibile proprio al commercio di input intermedi che attraversano le frontiere più di una volta: il valore di un bene esportato che è stato prodotto con input esteri include per definizione il valore di tali input cosicché essi sono conteggiati due volte (*double-counting*) dalle statistiche sul commercio estero, prima come import e poi nuovamente (seppure implicitamente) come export (Cattaneo et al, 2013).

A tal proposito, negli ultimi anni, numerosi studi hanno cercato di misurare gli interscambi commerciali non più in termini di importazioni ed esportazioni lorde, ma in termini di valore aggiunto. Ad oggi, la letteratura empirica di tipo quantitativo che si propone di analizzare il paradigma produttivo delle catene globali del valore è articolata principalmente secondo due filoni: un approccio a livello "macroeconomico" che analizza dati aggregati a partire dalle tavole di input-output (I-O); e uno a livello microeconomico che invece studia l'evidenza empirica disponibile a livello di impresa (per le imprese italiane si veda Giovannetti et al. 2015, Giovannetti e Marvasi 2016).

Questo report si inserisce all'interno del primo filone di studio e si propone di fornire, basandosi sull'utilizzo di tavole di input-output, un quadro generale delle catene globali del valore e di analizzare nello specifico il ruolo dell'Italia all'interno di quest'ultime.

Il modello di input-output venne sviluppato per la prima volta da Leontief (1936) con l'obiettivo di rappresentare e analizzare le relazioni di produzione e consumo, e le interdipendenze settoriali esistenti all'interno di un'economia. Queste tavole, infatti, riportano sia il valore monetario degli input di ogni settore necessari alla produzione

dell'output totale di un'industria, sia la ripartizione di quest'ultimo tra consumi finali e i suoi impieghi intermedi.

Creando delle tavole di I-O internazionali, è possibile mostrare le relazioni commerciali intersettoriali esistenti tra diversi paesi e di conseguenza fornire una valida chiave di lettura dei flussi di valore aggiunto in ogni stadio produttivo. L'utilizzo delle tavole di I-O, unito allo sviluppo di nuovi modelli di analisi (Koopman et al. 2010, Wang et al. 2013, Koopman et al. 2014, Borin e Mancini 2015) permettono di scomporre le esportazioni lorde di beni e servizi identificando le origini del VA e la destinazione finale del VA, separandole dall'interscambio commerciale di beni intermedi (evitando pertanto l'errore di misurazione dovuto al *double-counting*). Misurare il commercio in base a questo schema di analisi consente il monitoraggio di flussi di VA lungo tutta la catena globale di produzione, dal paese o settore di produzione (origine) alla destinazione finale, di misurare la partecipazione dei singoli paesi alle CGV, di stimare il valore aggiunto incorporato nelle esportazioni di paesi e settori specifici, ma anche di valutare le conseguenze, sulla partecipazione dei vari attori alle catene globali, di possibili shock economici.

In questo report, sviluppiamo l'analisi della partecipazione dell'economia italiana alle catene globali del valore a partire dalle tavole di input-output fornite dall'Asian Development Bank (ADB), edizione 2019 (l'ultima disponibile, diffusa nei primi mesi del 2021, nonché la più aggiornata rispetto a banche dati simili). La banca dati comprende 63 paesi e 35 settori appartenenti sia all'industria manifatturiera che a quella dei servizi.

RIQUADRO 1: Principali concetti e misure

Catene Globali del Valore (CGV): Indicano un'organizzazione della produzione frammentata in stadi produttivi separati svolti da fitte reti di imprese localizzate in diverse aree del pianeta sulla base dei loro vantaggi economici e del loro grado di specializzazione. Questo paradigma produttivo ha determinato una crescita dei flussi di beni intermedi che ad oggi costituiscono la maggior parte del commercio mondiale. La letteratura recente ha sviluppato misure del contenuto di valore aggiunto degli interscambi commerciali più adatte a studiare il fenomeno rispetto alle tradizionali misure basate su importazioni ed esportazioni lorde.

Valore-aggiunto domestico (*Domestic Value Added, DVA*): Indica il valore aggiunto generato internamente al paese. Per definizione, il totale del valore aggiunto generato da un paese corrisponde al PIL, indipendentemente dal fatto che esso sia esportato e da dove venga assorbito. Seguendo la scomposizione delle esportazioni lorde proposta da Koopman, Wang e Wei (2014) il valore aggiunto domestico contenuto nelle esportazioni lorde di un paese indica la quota dell'export prodotta domesticamente, pertanto, cattura il reale contributo delle esportazioni al PIL.

Valore-aggiunto estero (*Foreign Value Added, FVA*): indica il valore aggiunto generato all'estero. Il valore aggiunto estero può essere assorbito nella domanda finale, cioè consumato internamente, tramite l'import di beni finali oppure può essere utilizzato nei processi produttivi nazionali e nell'export, tramite l'import di beni intermedi. Se consideriamo le esportazioni lorde di un paese, il valore aggiunto estero contenuto nell'export indica l'intensità con cui le esportazioni utilizzano input prodotti all'estero.

Partecipazione alle CGV: Misura l'importanza delle CGV per l'export di un paese, ovvero quanto le esportazioni direttamente o indirettamente dipendono dalle CGV. Esistono due principali indicatori di partecipazione alle CGV:

- *Backward participation* (legami a monte): rappresenta l'intensità dei legami a monte del processo produttivo, ovvero quei legami che vedono il paese come acquirente o utilizzatore di input esteri al fine di produrre il proprio export. Misura il valore aggiunto estero direttamente o indirettamente importato da un paese come input per produrre il proprio export. Si calcola come quota di valore aggiunto estero contenuto nelle esportazioni lorde di un paese.

- *Forward participation* (legami a valle): rappresenta l'intensità dei legami a valle del processo produttivo, ovvero quei legami che vedono il paese come venditore o fornitore di input utilizzati nell'export di paesi terzi. Misura il valore aggiunto domestico direttamente o indirettamente importato da paesi terzi come input per produrre il proprio export. In pratica ciò che interessa è il valore aggiunto domestico riesportato da altri paesi. Si calcola come rapporto tra il valore aggiunto domestico contenuto nelle esportazioni dei paesi terzi (nella prospettiva di questi, si tratta di FVA proveniente dal paese di riferimento) e le esportazioni lorde del paese.

Posizione nelle CGV: In base alla tipologia di partecipazione dei singoli paesi alle catene globali del valore, si ha un posizionamento diverso del paese lungo le CGV. Nel dettaglio, i paesi con un elevato valore di *forward participation* sono maggiormente

attivi nelle fasi iniziali del processo produttivo, il loro ruolo è soprattutto quello di fornitori di input e sono quindi collocati “a monte” nelle catene globali del valore. Al contrario, quei paesi che presentano un valore elevato dell’indicatore di *backward participation* sono fortemente attivi nelle fasi finali del processo produttivo, il loro ruolo è soprattutto di utilizzatori di input e sono quindi collocati “a valle” lungo le catene globali del valore.

Origine e destinazione del VA: gli scambi di valore aggiunto possono avvenire per finalità produttive o di consumo. L’origine del valore aggiunto fa riferimento ai paesi da cui originariamente proviene il VA assorbito nella domanda finale di un paese, indipendentemente dal fatto che questi siano partner commerciali. La destinazione del valore aggiunto fa riferimento ai paesi di destinazione in cui il VA è infine assorbito nella domanda finale, indipendentemente dal fatto che questi siano partner commerciali. Laddove la scomposizione del valore aggiunto nell’export permette di vedere i legami input-output tra paesi, cioè il lato della produzione/offerta, al contrario origine e destinazione del VA guardano al lato della domanda e, in qualche modo, tracciano le estremità, cioè l’inizio e la fine, delle CGV.

1.2.1 Partecipazione alle CGV: legami produttivi a monte e a valle

La diffusione delle catene globali del valore ha avuto effetti positivi sulla crescita dei paesi sviluppati e di quelli in via di sviluppo. La produttività e i redditi sono aumentati, la povertà diminuita e si sono creati nuovi posti di lavoro (World Bank 2020). In questo scenario di crescita a livello mondiale, le catene globali del valore hanno giocato un ruolo fondamentale poiché la loro diffusione ha favorito la specializzazione delle imprese coinvolte in quegli stadi produttivi in cui godono di un maggior vantaggio economico e rafforzato le relazioni tra produttori localizzati in aree del mondo distanti anche migliaia di chilometri. Ciò ha determinato due maggiori conseguenze, **una crescita in termini di produttività e il trasferimento del know-how tecnologico**, che hanno reso la partecipazione alle catene globali del valore un valido strumento per favorire la crescita economica di un paese e ridurre i livelli di povertà.

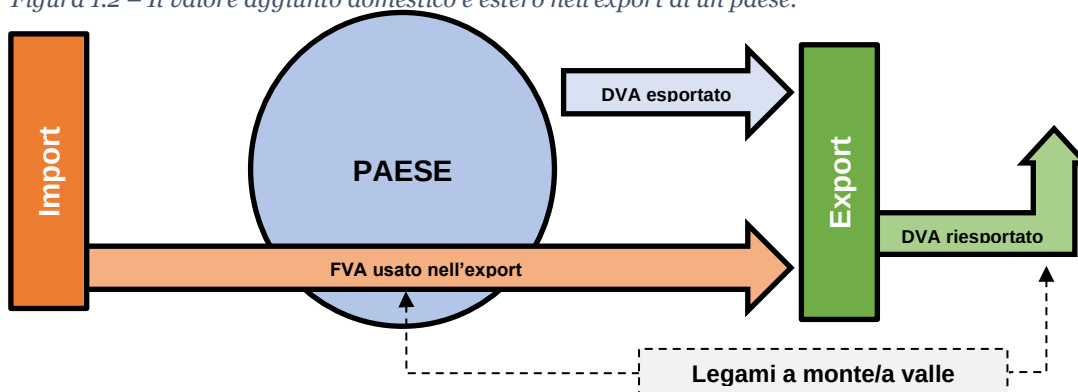
Di conseguenza, misurare il grado e le modalità di partecipazione dei vari paesi all’interno delle catene globali di produzione è imprescindibile non solo per fornire un’immagine realistica degli interscambi settoriali contemporanei e del ruolo che i

singoli paesi svolgono all'interno delle CGV, ma anche per poter sviluppare analisi empiriche specifiche volte ad analizzare, per esempio, l'impatto di cambiamenti in termini di partecipazione di un paese alle CGV sull'economia dello stesso.

A tal proposito, per poter valutare il grado di coinvolgimento di un paese alle CGV, utilizzando le tavole di I-O, è necessario quantificare il valore aggiunto dei flussi produttivi. Esso si articola in due componenti: **il valore aggiunto domestico (*Domestic Value Added*, DVA), che mostra la creazione di valore aggiunto da parte dei fattori della produzione nazionali (tanto che, per definizione il totale del valore aggiunto domestico corrisponde al PIL), e il valore aggiunto estero (*Foreign Value Added*, FVA), che indica l'origine estera del valore aggiunto**, il quale può derivare da importazioni di beni finali destinati al consumo o da importazioni di beni intermedi, cioè input esteri utilizzati nei processi produttivi nazionali. Si rimanda al Riquadro 1 per una descrizione più approfondita della caratterizzazione di valore aggiunto nei flussi produttivi.

Consideriamo il DVA e il FVA contenuto nelle esportazioni lorde di un paese (Koopman et al. 2014). È possibile vedere come queste due componenti forniscano informazioni diverse: il primo si riferisce al lato dell'offerta di valore aggiunto prodotto dal paese stesso e contenuta nelle sue esportazioni e cattura, pertanto, il reale contributo delle esportazioni al PIL. Il secondo invece riflette la quota delle esportazioni lorde di un paese che consiste in input prodotti all'estero (Figura 1.2).

Figura 1.2 – Il valore aggiunto domestico e estero nell'export di un paese.



Fonte: elaborazioni proprie.

Sulla scia di queste misurazioni del VA contenuto nelle esportazioni lorde si può valutare il grado e la tipologia di partecipazione di un determinato paese alle catene produttive globali. In generale, i paesi partecipano alle catene globali del valore seguendo due modalità: (i) importando input esteri per poi usarli nel produrre beni e servizi, (ii)

esportando merci prodotte domesticamente che verranno consumate come beni finali nei paesi terzi o nuovamente lavorate e esportate. In altre parole, **partecipano in quanto utilizzatori di valore aggiunto estero o come fornitori di VA ai settori produttivi di paesi terzi**. Nella letteratura, come abbiamo visto nel Riquadro 1, ci si riferisce a queste due modalità di partecipazione alle catene del valore rispettivamente come alla *backward participation* e alla *forward participation* (Timmer et al. 2014)².

Il valore di quest'ultimo indicatore è tendenzialmente più elevato in quei paesi maggiormente attivi nelle fasi iniziali degli stadi produttivi, ovvero in quei paesi la cui produzione di beni e servizi è utilizzata come input nelle imprese a valle. Mentre la *backward participation* riflette il grado di dipendenza delle esportazioni lorde da input esteri e il suo valore tende ad essere tanto più elevato quanto più un paese è situato a valle delle catene produttive globali.

La tipologia di partecipazione alle catene globali del valore dipende da diversi fattori come la dimensioni dell'economia del paese, paesi più piccoli dipendono maggiormente da input importati e dai mercati esteri, e la dotazione di fattori di produzione (Hummels e Schaur 2012, WTO 2014, Kowalski et al. 2015). Per esempio, le esportazioni di quei paesi specializzati nei settori manifatturieri o dei servizi, dipenderanno in misura notevole dagli input importati dall'estero, dunque avranno una collocazione a valle nelle catene produttive internazionali. Al contrario, l'abbondanza di risorse naturali disponibile in un paese favorirà la sua partecipazione a monte delle CGV in quanto le materie prime sono utilizzate in svariati processi produttivi per lo più collocati a valle lungo le catene di produzione.

Anche la qualità delle istituzioni può favorire la partecipazione alle CGV: stringere accordi commerciali può contribuire all'armonizzazione delle regolamentazioni specifiche a tutela del produttore e del consumatore e quindi avere una conseguenza positiva sul grado di coinvolgimento alle CGV (World Bank 2020).

Il prevalere di una tipologia di partecipazione sull'altra non è una condizione immutabile e tramite l'adozione di buone politiche questa può cambiare nel tempo, favorendo una maggiore integrazione del paese lungo le catene di produzione globale.

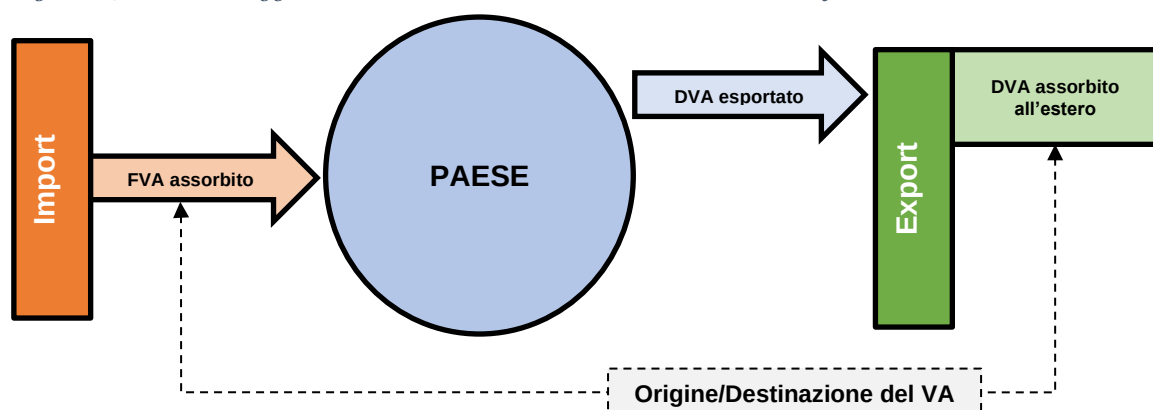
² Per semplicità si riportano le definizioni: la *backward participation* alle CGV indica la quota di valore aggiunto estero direttamente e indirettamente importato come input e incorporato nelle esportazioni delle imprese domestiche; si misura come il rapporto tra FVA e il totale delle esportazioni lorde di un paese. La *forward participation* misura invece il valore aggiunto prodotto domesticamente ed esportato come input intermedio utile alle esportazioni in paesi terzi. Dunque viene calcolato come il rapporto tra il DVA nell'export di paesi terzi (dal punto di vista di questi è FVA) e il totale delle esportazioni lorde del paese.

1.2.2 Assorbimento internazionale: origine e destinazione del VA

Un tassello fondamentale nell'analisi dei flussi commerciali contemporanei, basata sulle tavole di I-O, è costituito dalla comprensione dell'origine e della destinazione del VA. Come spiegato nel paragrafo precedente, il modello di analisi macroeconomica basato sull'utilizzo di tavole I-O assume che le esportazioni lorde di un paese si articolino in valore aggiunto domestico e in valore aggiunto estero, e che tali esportazioni, a loro volta, possano essere consumate come beni finali o importate come input intermedi da reintegrare in ulteriori processi produttivi. Valutare gli interscambi commerciali internazionali secondo questo schema permette di stimare correttamente i flussi di valore aggiunto in ogni stadio produttivo lungo tutta la catena globale del valore.

A tal proposito, è importante fare una distinzione tra i flussi commerciali che vengono assorbiti dal paese importatore per il consumo finale (DVA assorbito all'estero), e quelli che invece vengono importati per poi essere di nuovo lavorati ed esportati a paesi terzi, o nuovamente al paese d'origine (Figura 1.3). Questa distinzione mostra come la tradizionale sovrapposizione tra produttore ed esportatore, e tra importatore e consumatore abbia perso di significato con la diffusione delle catene globali del valore. Infatti, la frammentazione del processo produttivo ha fatto sì che i beni importati siano sempre più spesso utilizzati come input intermedi per alimentare ulteriori processi produttivi, e che chi esporta il bene finale non necessariamente ricopra un ruolo cardine nella produzione in termini di VA.

Figura 1.3 – Il valore aggiunto domestico e estero assorbito nella domanda finale.

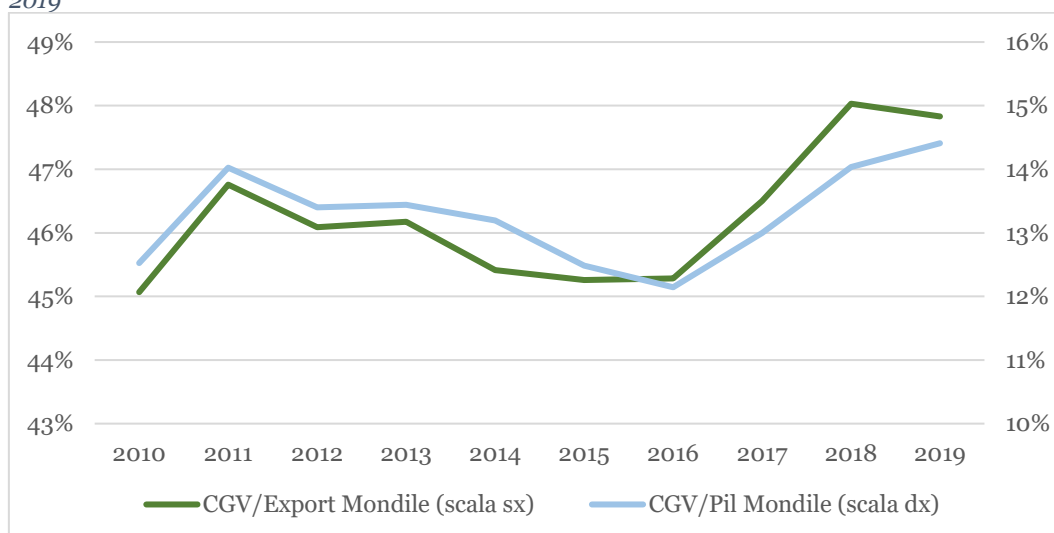


Fonte: elaborazioni proprie.

1.3 L'Italia tra i protagonisti delle CGV

L'importanza delle catene globali del valore nel quadro mondiale è aumentata dagli anni Novanta ad oggi, complici il progresso tecnologico che ha permesso di rendere più semplice il trasferimento di parte dei processi produttivi all'estero, e la diminuzione dei costi di trasporto. Analizzando l'andamento degli ultimi anni (Figura 1.4), questo è stato leggermente oscillante dal 2010 ad oggi, con una rapida crescita nel 2011 seguita da un periodo di lenta decrescita fino al 2016, e di nuovo un veloce aumento nel 2017 e 2018. Tra il 2018 e il 2019, tuttavia, l'ammontare del commercio legato alle CGV in relazione al totale esportato è leggermente diminuito (da 48% a 47,8%) e anche il rapporto tra catene del valore e Pil globale ha rallentato la sua crescita, raggiungendo il 14,4%.

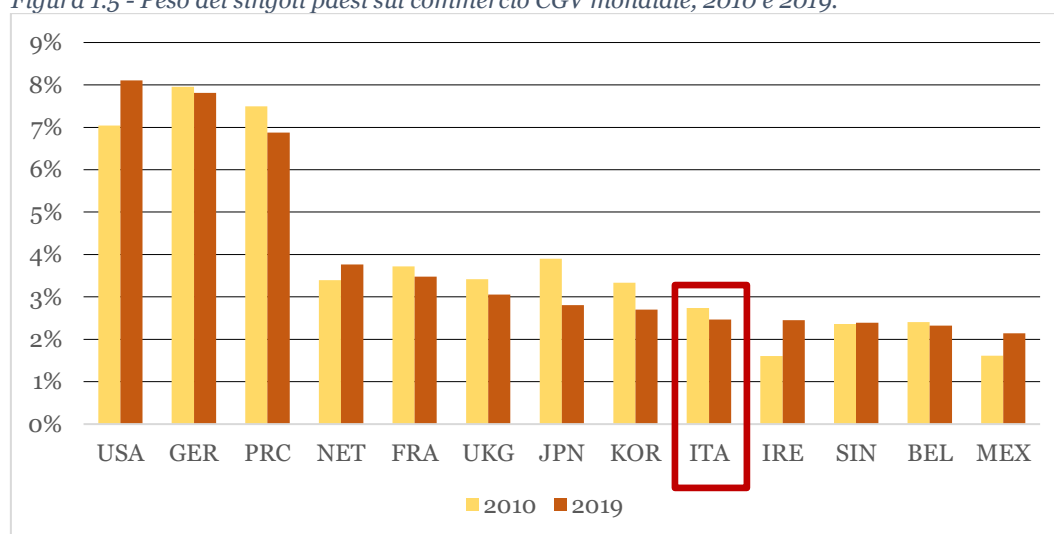
Figura 1.4 - Commercio mondiale nelle CGV in rapporto al volume totale esportato e al Pil mondiale, 2010-2019



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

La distribuzione dell'importanza di ciascun paese sul commercio mondiale legato alle catene del valore è piuttosto concentrata: la Figura 1.5 mostra i primi paesi per peso sulle catene del valore, che sommati costituiscono circa il 50% del volume totale. Il dato è riportato sia per il 2010 che per il 2019. In linea con la classifica dei maggiori esportatori, **Stati Uniti, Germania e Cina sono i primi anche nel commercio all'interno delle CGV**, con un peso rispettivamente dell'8,1%, 7,8% e 6,9% nel 2019. Nello stesso anno l'Italia si posiziona undicesima, con un'importanza pari al 2,5% sul totale commerciato in CGV a livello mondiale. Da notare come questo peso non si discosti di molto dal valore di Singapore e del Belgio, che hanno però un ruolo particolarmente significativo per le catene del valore, a causa della loro posizione strategica nella logistica del commercio internazionale.

Figura 1.5 - Peso dei singoli paesi sul commercio CGV mondiale, 2010 e 2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

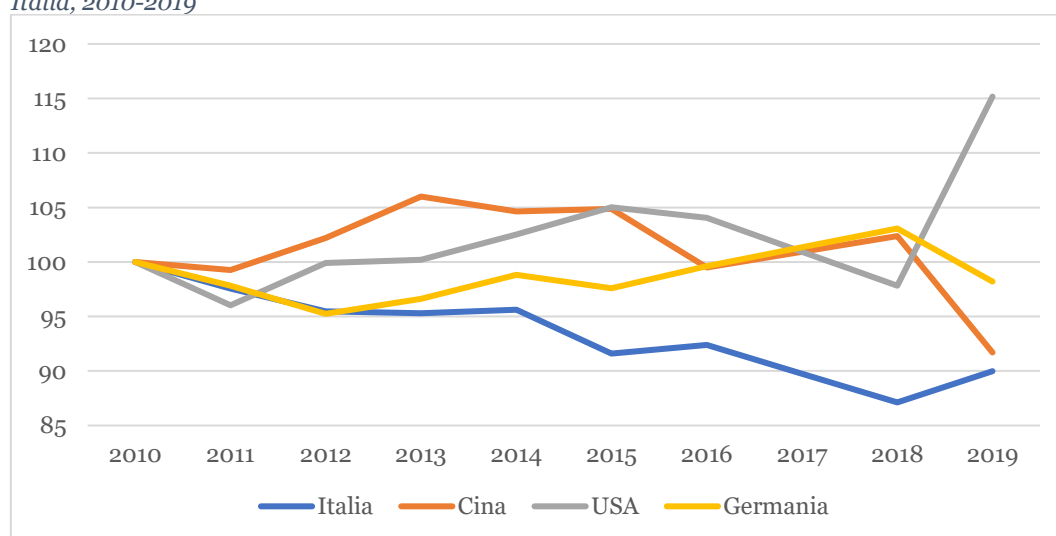
Nota: il dato riportato è il rapporto tra il commercio legato alle CGV di un paese e il commercio mondiale nelle CGV.

Guardando alla stessa grandezza ma in una prospettiva temporale, e analizzando quindi il peso di ciascun paese sul commercio legato alle CGV per tutti gli anni dal 2010 al 2019, si nota un **andamento eterogeneo tra paesi**. La Figura 1.6 mostra l'andamento delle quote di mercato del commercio legato alle CGV per i primi tre esportatori mondiali e per l'Italia. In questa analisi, l'anno 2010 è stato preso come riferimento e posto uguale a 100 per tutti i paesi, così da poter confrontare l'evoluzione delle quote di mercato, senza considerare le differenze in livelli. Va tuttavia sottolineato che nel 2010 queste quote erano molto diverse tra i vari paesi: la quota di mercato italiana era del 2,7%, mentre quelle di Cina, Stati Uniti e Germania erano rispettivamente del 7,5%, 7% e 8%.

In alcuni casi, come quello italiano, l'andamento è stato sempre decrescente negli ultimi anni, probabilmente a causa dell'aumento dell'importanza della Cina nel commercio internazionale. Si nota tuttavia una leggera ripresa nell'ultimo anno. Il peso cinese sulle catene del valore, ad eccezione di una diminuzione dello 0,4% nel 2016, è sempre cresciuto, ma ha avuto una rilevante diminuzione percentuale tra il 2018 e il 2019. Uno sviluppo simile a quello della Cina, fino al 2018, si riscontra anche negli Stati Uniti, dove la netta inversione di tendenza a partire dal 2016 sembra poter riflettere le scelte di politica estera dell'amministrazione Trump. Queste sono state infatti caratterizzate da un maggior livello di protezionismo e da tariffe commerciali più elevate rispetto agli anni

precedenti³. Tra il 2018 e il 2019, il peso americano nelle CGV è tuttavia aumentato considerevolmente. La Figura 1.7 mostra lo stesso dato della precedente, ma qui il confronto è con i principali paesi europei. Anche in questo caso l'andamento italiano è più in discesa rispetto a quello francese, tedesco e spagnolo, soprattutto dal 2016 in poi. Ciò può essere spiegato dal trend piuttosto costante di esportazioni italiane e della percentuale di commercio legato alle CGV sul totale esportato, contro una tendenza in crescita di questi dati negli altri paesi. Nell'ultimo anno però, come già accennato, il peso dell'Italia sulle catene del valore è cresciuto, e questo la contraddistingue dai paesi vicini.

Figura 1.6 - Andamento dei singoli paesi nel commercio CGV mondiale, primi tre esportatori mondiali e Italia, 2010-2019

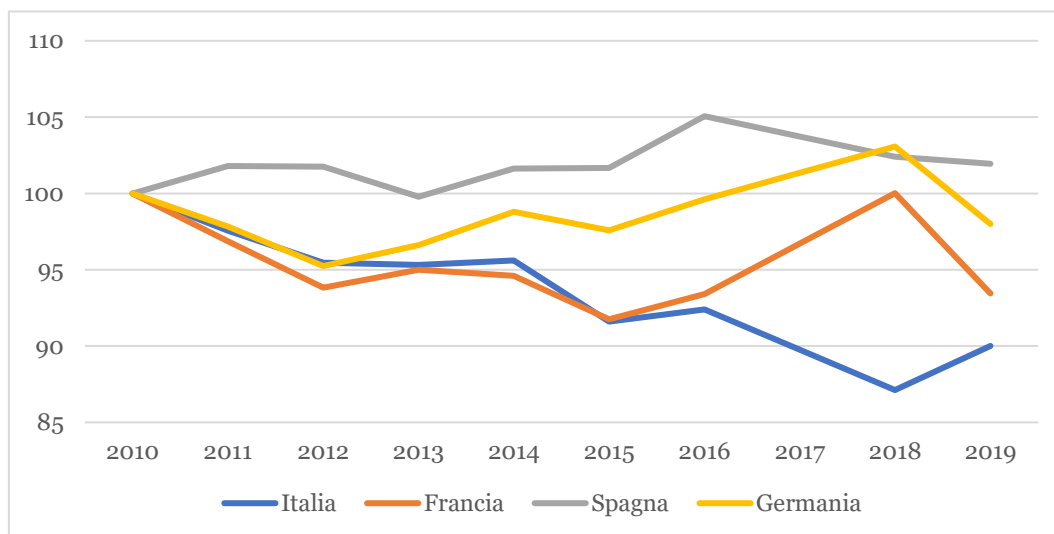


Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Nota: il dato riportato è il rapporto tra il commercio legato alle CGV di un paese e il commercio mondiale nelle CGV. Il dato di tutti i paesi è stato posto uguale a 100 per l'anno 2010, si rimanda alla Figura 1.7 per il dato in livelli. Nel caso della Spagna, il peso nel 2019 sulle CGV è pari a 1,9% e si posiziona quindicesima nel mondo. Pertanto, la Spagna non è riportata nella Figura 1.7, dove sono presenti soltanto i primi 13 paesi.

³ Per una sintesi delle maggiori misure protezionistiche imposte dall'amministrazione Trump, si veda "Trump's Trade War Timeline: An Up-To-Date Guide" del *Peterson Institute for International Economics (PIIE)*, <https://www.piie.com/sites/default/files/documents/trump-trade-war-timeline.pdf>

Figura 1.7 - Andamento dei singoli paesi nel commercio CGV mondiale, principali paesi europei, 2010-2019.



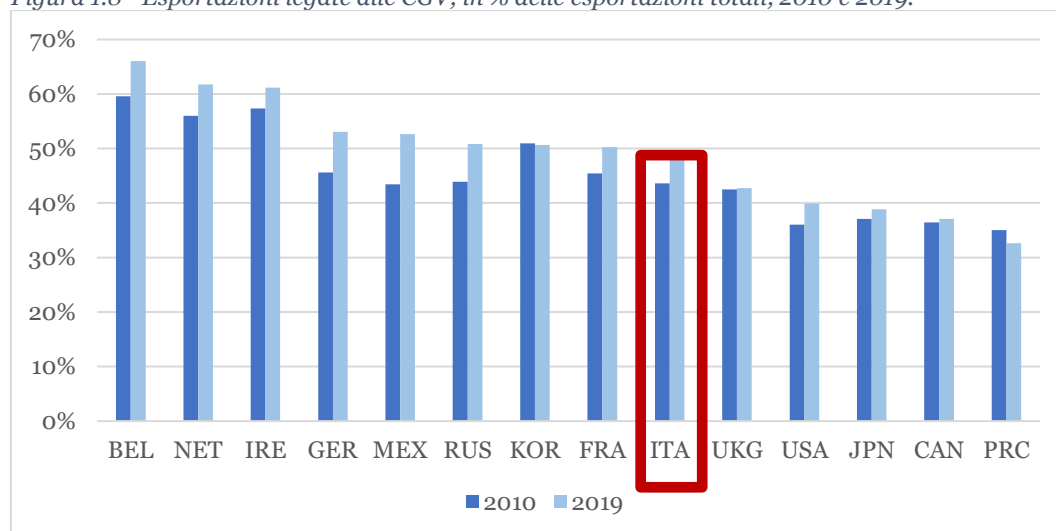
Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Nota: il dato riportato è il rapporto tra il commercio legato alle CGV di un paese e il commercio mondiale nelle CGV. Il dato di tutti i paesi è stato posto uguale a 100 per l'anno 2010.

1.4 La partecipazione alle CGV

A differenza del peso sul commercio mondiale di CGV, la partecipazione di ogni paese è calcolata come rapporto tra il volume di esportazioni legate alle CGV e le esportazioni totali *del singolo paese*, ed è una misura di quanto le catene del valore siano importanti per un'economia. Risulta quindi interessante guardare come l'Italia si posizioni nel mondo come partecipante alle CGV. In tal senso, la Figura 1.8 mostra il volume di commercio legato alle catene del valore in percentuale delle esportazioni totali per i primi paesi esportatori al mondo nel 2010 e nel 2019. L'Italia si posiziona nona in questa classifica, anche se va nuovamente ricordato che alcuni paesi, come il Belgio, ricoprono un ruolo particolare all'interno del commercio internazionale in quanto nodi logistici cruciali, per questo vanno considerati casi a sé stanti. È da notare che in tutti i paesi considerati, ad eccezione della Cina e della Corea del Sud, l'importanza delle CGV sulle singole economie è aumentata tra il 2010 e il 2019. Nel caso dell'Italia questo dato è passato dal 43,6% al 47,9%.

Figura 1.8 - Esportazioni legate alle CGV, in % delle esportazioni totali, 2010 e 2019.

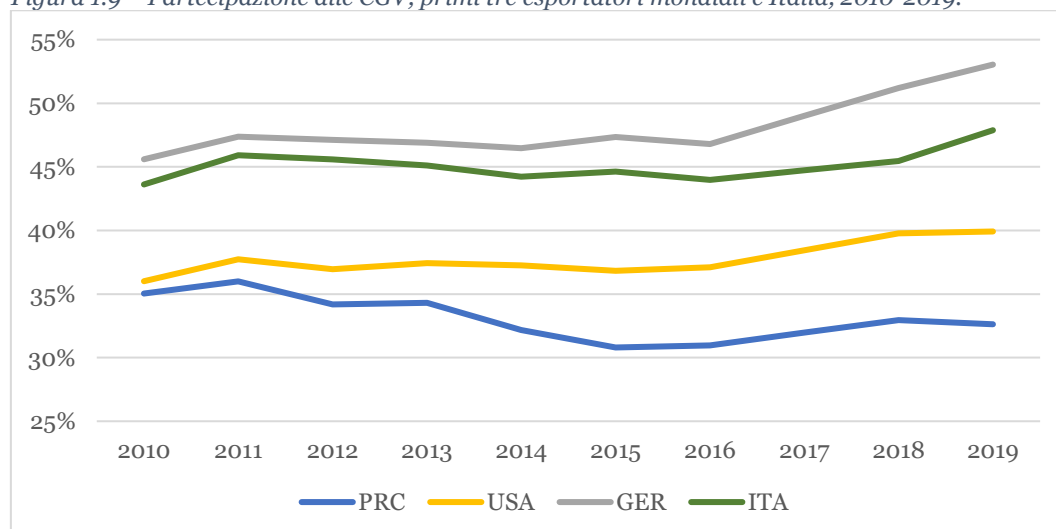


Nota: sono considerati i primi paesi per volume di esportazioni totali.

Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

La Figura 1.9 mostra l'evoluzione dello stesso dato dal 2010 al 2019 per l'Italia e per i principali esportatori mondiali: vediamo che per l'Italia questo indice è più basso che per la Germania, ma superiore a quello di Cina e Stati Uniti. Tuttavia, mentre per i primi tre esportatori mondiali è evidente un andamento particolarmente crescente negli ultimi anni, per l'Italia questa crescita è presente ma più moderata. In generale, possiamo dire che questo è un **dato strutturale e piuttosto costante nel tempo**, dal momento che tra il 2010 e il 2019, per tutti i paesi selezionati, la variazione del peso delle CGV sul totale esportato non è mai superiore al 5%.

Figura 1.9 – Partecipazione alle CGV, primi tre esportatori mondiali e Italia, 2010-2019.

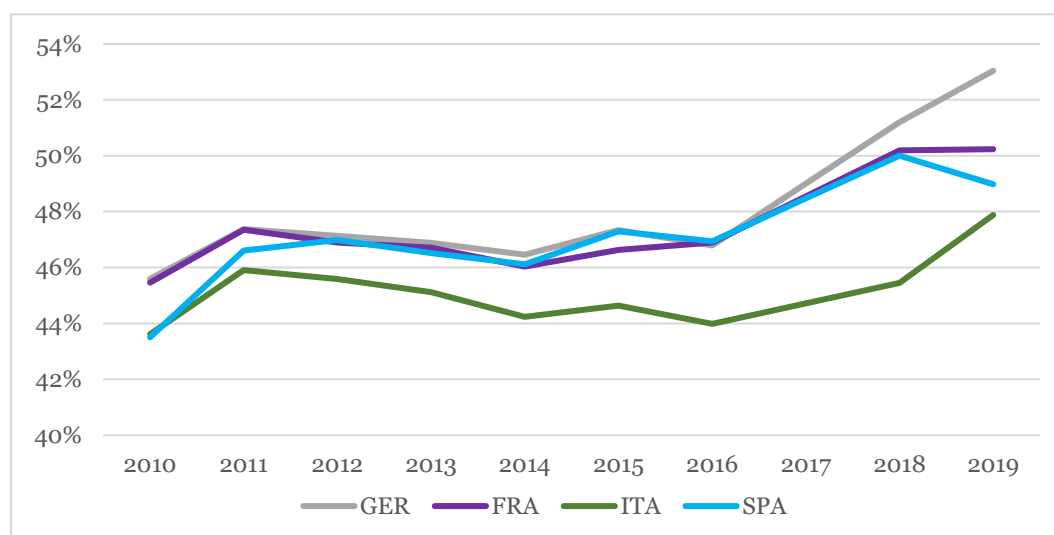


Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Nota: il dato riportato è il rapporto tra il commercio legato alle CGV di un paese e le esportazioni del paese.

Volendo invece fare un confronto con i principali paesi europei (Figura 1.10), si nota che Francia, Germania e Spagna hanno un indice di partecipazione alle CGV maggiore rispetto all'Italia (nel 2019, questo era pari a 53% per la Germania, a 50,2% per Francia e 49% per la Spagna, mentre solo a 47,9% per l'Italia). Questa differenza, sebbene già esistente nel 2010, si è ampliata nel corso del tempo. Focalizzandosi poi sugli ultimi anni, sebbene dal 2016 l'andamento sia stato crescente per tutti i paesi, per l'Italia questo aumento è stato meno pronunciato. Tuttavia, tra il 2018 e il 2019 la partecipazione dell'Italia alle catene del valore ha avuto un aumento più significativo rispetto agli altri paesi.

Figura 1.10 – Partecipazione alle CGV, principali paesi europei, 2010-2019.

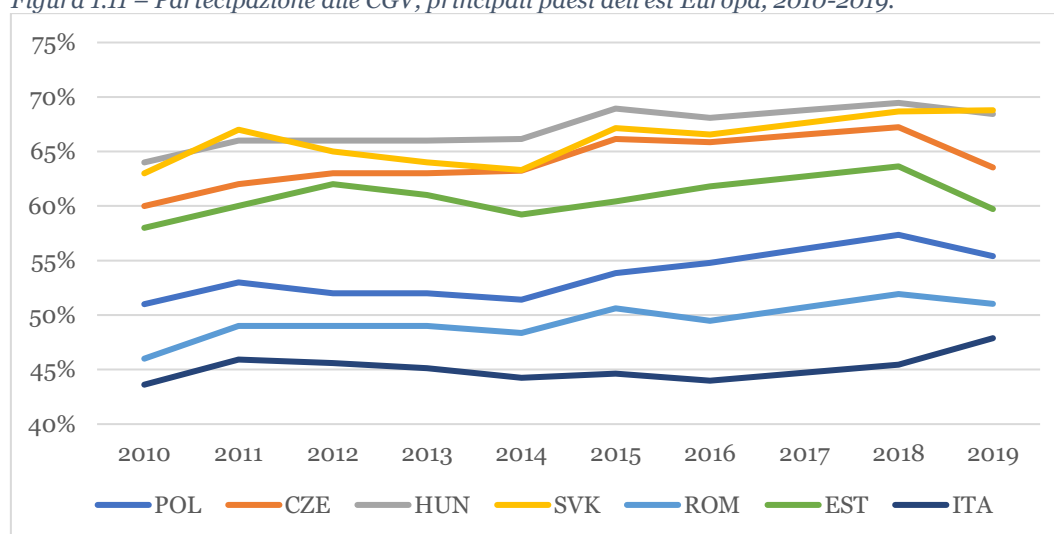


Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Nota: il dato riportato è il rapporto tra il commercio legato alle CGV di un paese e le esportazioni del paese.

Infine, per avere un quadro completo della situazione a livello europeo, sempre in termini di partecipazione alle CGV, è utile un confronto tra l'Italia e i principali paesi dell'est Europa. Come si vede dalla Figura 1.11, tutti i paesi considerati hanno una maggiore integrazione nelle CGV rispetto all'Italia: il caso limite è la Slovacchia, che nel 2019 ha registrato una partecipazione alle catene del valore del 69%, contro il 48% italiano. Anche l'andamento, fino al 2018, cresce a ritmi più sostenuti nei paesi est-europei soprattutto in Polonia ed Estonia, che a differenza degli altri non hanno visto una diminuzione della partecipazione nel 2016. Nel 2019 la partecipazione dell'Italia alle catene del valore cresce invece di più che negli altri paesi, pur rimanendo la più bassa tra quelli considerati.

Figura 1.11 – Partecipazione alle CGV, principali paesi dell'est Europa, 2010-2019.



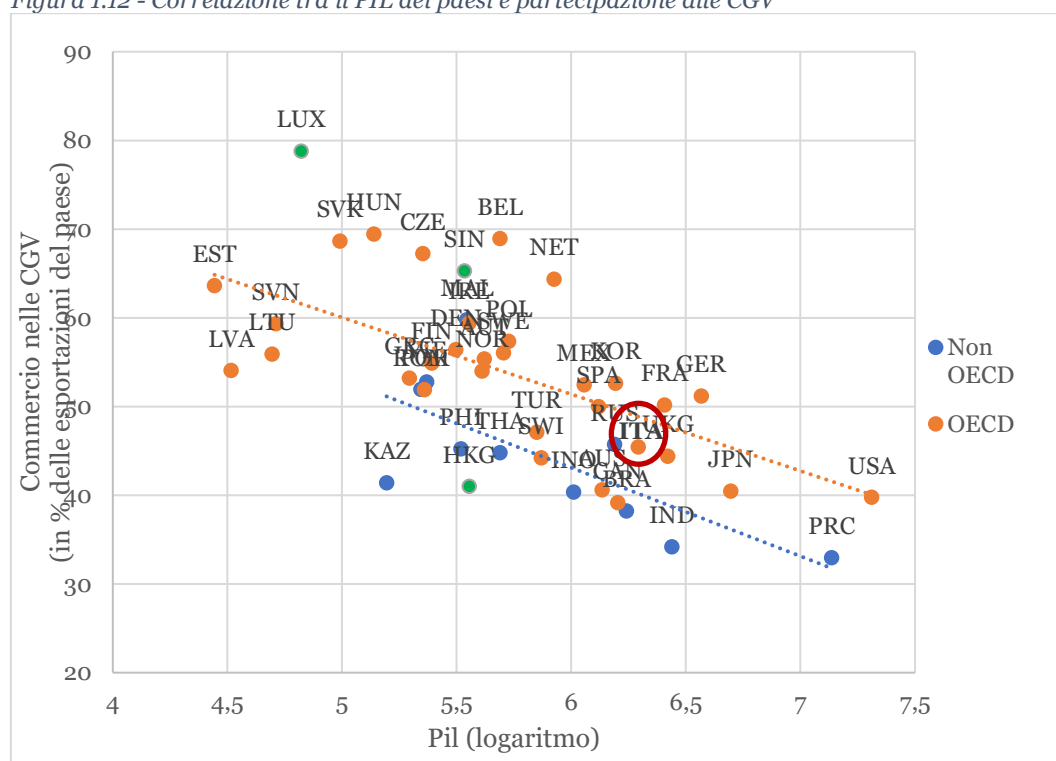
Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Nota: il dato riportato è il rapporto tra il commercio legato alle CGV di un paese e le esportazioni del paese.

Alla luce dei dati presentati, risulta naturale voler analizzare una eventuale correlazione tra la grandezza economica di un paese e il suo coinvolgimento nelle catene del valore. In particolare, mentre come è intuitivo, esiste un rapporto diretto tra il Pil pro capite di un paese e il *volume* del commercio legato alle CGV (più un paese produce, più le sue esportazioni contribuiscono alle catene del valore), è interessante vedere come siano legate la grandezza economica di un paese e la *percentuale* di commercio legato alle CGV sulle esportazioni totali. La Figura 1.12 mostra esattamente questo rapporto. I paesi che fanno parte dell'OECD e quelli che invece non ne fanno parte sono indicati con colori differenti.⁴ Dal grafico, si vede che sia nei paesi più sviluppati che in quelli non-OECD la correlazione tra il Pil e la partecipazione alle CGV è negativa: **più un paese aumenta la sua produzione, più aumenta il suo coinvolgimento nelle catene del valore, anche se meno che proporzionalmente.**

⁴ Lussemburgo, Hong Kong e Singapore sono considerati "casi particolari", in quanto entità molto piccole dove il commercio ha un'importanza sproporzionatamente grande rispetto agli altri paesi, e che quindi potrebbero causare risultati distorti se inclusi nelle rispettive categorie.

Figura 1.12 - Correlazione tra il PIL dei paesi e partecipazione alle CGV



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Appendice

Appendice al Capitolo 1

A1. Nota metodologica

Lo studio approfondito delle CGV richiede una particolare attenzione ai dati e alle misure. Come discusso nel testo, guardare agli scambi internazionali dalla prospettiva delle CGV significa riconoscere l'importanza degli scambi di beni intermedi e tentare di seguire la creazione di valore-aggiunto nelle diverse fasi produttive a livello internazionale. Poiché le statistiche tradizionali sul commercio internazionale registrano il valore dei beni quando questi attraversano le frontiere, il valore dei prodotti intermedi è conteggiato almeno due volte e ciò comporta che non sia possibile ottenere misurazioni attendibili delle CGV ricorrendo solamente ai dati su import ed export dei paesi.

Tavole di input-output

Per poter descrivere al meglio la complessità degli interscambi commerciali tra i paesi e misurarne il valore aggiunto in questo report, in linea con la letteratura scientifica sul tema, vengono analizzate le tavole di Input-Output internazionali. Queste tavole, similmente a quelle nazionali, permettono la ricostruzione degli scambi che avvengono tra i diversi settori produttivi di un paese aggiungendo a ciò la dimensione internazionale. Dal punto di vista statistico e metodologico, la costruzione delle tavole di input-output richiede un intenso lavoro di uniformazione e omologazione dei dati a partire dalle fonti nazionali e dai dati di commercio. Data l'importanza di avere dati affidabili che permettano una corretta misurazione delle CGV, negli ultimi anni diverse istituzioni hanno investito risorse nella produzione di tavole di input-output. Ad oggi esistono diverse banche dati a disposizione degli studiosi (OECD-TiVA, WIOD, UNCTAD-Eora e Asian Development Bank, tra i principali). Esse differiscono per gli approcci metodologici utilizzati in sede di costruzione delle tavole, per la copertura in termini di settori e prodotti, e per la frequenza di aggiornamento dei dati. Non esiste una fonte migliore di altre in senso assoluto, ma ognuna ha vantaggi e svantaggi. La scelta della fonte va pertanto effettuata in considerazione degli obiettivi dello studio.

Asian Development Bank (ADB)

Per quanto riguarda questo lavoro, si è dato particolare rilievo alla possibilità di avere dati quanto più aggiornati senza rinunciare ad una buona copertura sui paesi, specialmente quelli asiatici che hanno un ruolo molto importante nelle CGV. Per questa ragione abbiamo scelto di utilizzare come banca dati primaria per le misure di CGV le tavole di input-output recentemente sviluppate dall'ADB. L'ultimo aggiornamento dei dati risale al periodo febbraio-marzo 2021, e gli ultimi dati disponibili sono quelli del 2019. Nessuna altra fonte permette di avere tavole di input-output internazionali così aggiornate.

Confronto con altre banche dati

I dati che abbiamo a disposizione, come quasi tutti i dati disponibili a livello internazionale, sono in dollari (prezzi correnti). Anche la principale fonte ufficiale a livello mondiale di statistiche tradizionali sul commercio internazionale (UN-Comtrade) riporta i dati in dollari. Per accertarci che eventuali discrepanze sui valori riportati da ADB rispetto ai dati ufficiali di commercio siano trascurabili e attribuibili alle necessarie approssimazioni effettuate in sede di costruzione delle tavole di input-output, abbiamo effettuato un confronto tra ADB e Comtrade sui valori in dollari e sugli andamenti. I dati risultano abbastanza allineati, confermando che la descrizione delle CGV effettuata sulla base di indicatori costruiti a partire dalle tavole di input-output fornisca una rappresentazione attendibile dei fenomeni in esame.

Tabella A1 - Esportazioni e importazioni totali (beni e servizi) dell'Italia (valori in miliardi di dollari).

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Asian Development Bank							
Esportazioni	573	589	512	517	566	615	632
Var. %	3,8%	2,8%	-13,1%	1,0%	9,6%	8,6%	2,9%
Importazioni	520	520	452	451	502	554	571
Var. %	-0,6%	0,1%	-13,0%	-0,2%	11,4%	10,3%	3,0%
UN Comtrade							
Esportazioni	624	639	551	558	613	664	-
Var. %	3,4%	2,3%	-13,7%	1,3%	9,9%	8,3%	-
Importazioni	586	585	508	506	566	623	-
Var. %	-1,3%	-0,3%	-13,1%	-0,3%	11,8%	10,2%	-

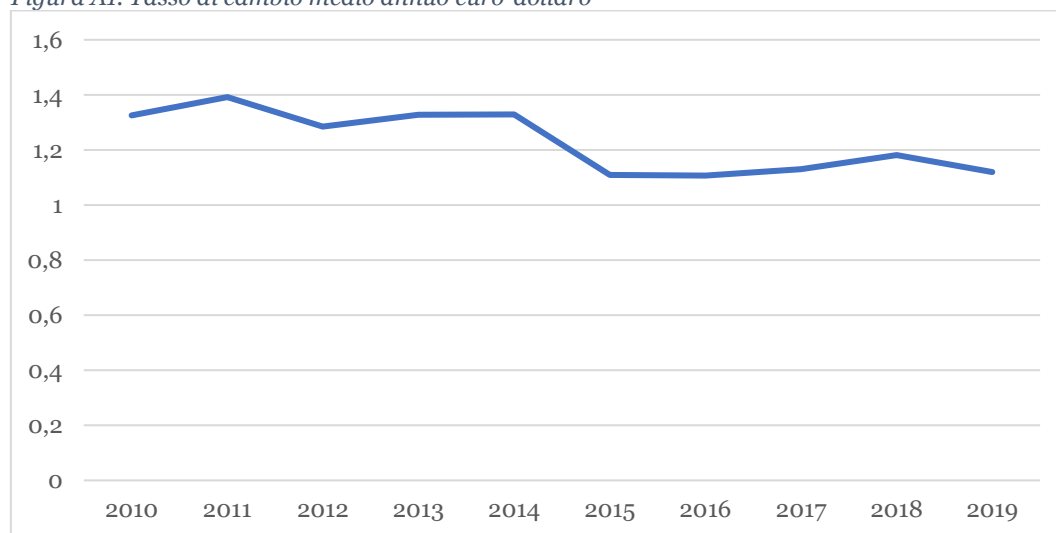
Fonte: Asian Development Bank e Comtrade.

Nota: I dati su esportazioni e importazioni di servizi da UN-Comtrade non sono ancora disponibili per il 2019. Per quanto riguarda i beni, le esportazioni e le importazioni del 2019 ammontano, secondo i dati UN-Comtrade, a 475 miliardi e 538 miliardi di dollari, rispettivamente.

Tassi di cambio

Anche se i dati ADB e quelli Comtrade risultano allineati, c'è poi un altro aspetto metodologico importante: il ruolo del tasso di cambio. Poiché sia ADB che Comtrade esprimono i valori in dollari, l'andamento del tasso di cambio influisce sul corrispettivo in euro per cui le variazioni percentuali e i tassi di crescita di import e export in una valuta possono differire se espressi nell'altra. È il caso, per esempio, di quanto avvenuto nel 2014-2015, in seguito alla forte svalutazione dell'euro di quasi il 20%. Le serie in dollari per l'Italia (sia ADB che Comtrade) indicano un calo delle esportazioni in dollari del 13-14%. A questo non fa fronte un calo delle esportazioni in euro, che invece aumentano del 4% circa secondo i dati ADB convertiti in euro (dato in linea con quanto riportato dalle fonti europee che riportano il dato in euro, Eurostat e Istat-Ice). Questo effetto è interamente attribuibile alla variazione del tasso di cambio euro-dollaro. Chiarito questo aspetto, visibile nei tassi di crescita dei valori dei flussi commerciali, poiché la nostra fonte primaria riporta i dati in dollari, nell'analisi abbiamo utilizzato questi ultimi per agevolare i confronti internazionali. Rileviamo però che ciò non ha impatto su tutte quelle misure espresse come numeri puri o in percentuale, come per esempio le quote di mercato e praticamente tutti gli indicatori di CGV, in molti casi espressi in percentuale dell'export o del Pil.

Figura A1. Tasso di cambio medio annuo euro-dollaro



Fonte: Banca d'Italia

Nota: il tasso è inteso come quantità di dollari per 1 euro

Tabella A2 - Esportazioni e importazioni totali (beni e servizi) dell'Italia e tasso di cambio euro-dollaro (valori in miliardi).

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Esportazioni (USD)	573	589	512	517	566	615	632
Var. %	3,8%	2,8%	-13,1%	1,0%	9,6%	8,6%	2,9%
Tasso di cambio (EUR/USD)	1,3281	1,3285	1,1095	1,1069	1,1297	1,1810	1,1195
Var. %	3,4%	0,03%	-16,5%	-0,2%	2,0%	4,5%	-5,2%
Esportazioni (EUR)	431	444	461	467	502	521	565
Var. %	0,4%	2,9%	4,0%	1,2%	7,5%	3,7%	8,4%

Fonte: elaborazioni su dati ADB e Banca d'Italia.

A2. L'interscambio dell'Italia nei dati ADB

In questa sezione riportiamo i principali dati su export e import dell'Italia ottenibili dalle tavole di input-output dell'ADB. Come spiegato nella nota metodologica, i dati ADB sono disponibili in dollari. Per agevolare la lettura e il confronto con altre fonti, riportiamo qui, ove rilevante (per esempio nel caso di forti variazioni del cambio euro-dollaro, come nel 2014-2015), anche l'equivalente in euro.

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad una crescita costante del commercio internazionale, che si è arrestata bruscamente nel primo trimestre del 2020 a seguito della decisione da parte di un cospicuo numero di paesi di adottare misure restrittive con lo scopo di contenere la diffusione del virus del COVID-19. Nel 2019, le esportazioni lorde mondiali a prezzi costanti sono aumentate ma a prezzi correnti, probabilmente per l'andamento del cambio del dollaro, hanno registrato una variazione percentuale del -3% rispetto all'anno precedente e il loro valore è sceso da 26515 miliardi di dollari (US\$) nel 2018 a 25703 miliardi di dollari nel 2019 (Tabella A3).

Tabella A3 – I primi dieci esportatori mondiali di beni e servizi, 2019.

	Esportazioni (miliardi di dollari)	Esportazioni (milioni di euro)	Quote sull'export mondiale
Cina	2589,739	2313,673	10,1%
Stati Uniti	2497,726	2231,468	9,7%
Germania	1811,300	1618,215	7,0%
Giappone	888,224	793,539	3,5%
Regno Unito	879,435	785,687	3,4%
Francia	850,357	759,709	3,3%
Paesi Bassi	750,199	670,227	2,9%
Corea del Sud	654,396	584,637	2,5%
Italia	632,507	565,082	2,5%
Canada	537,724	480,402	2,1%
Totale nel mondo	25703,385	22963,825	100%

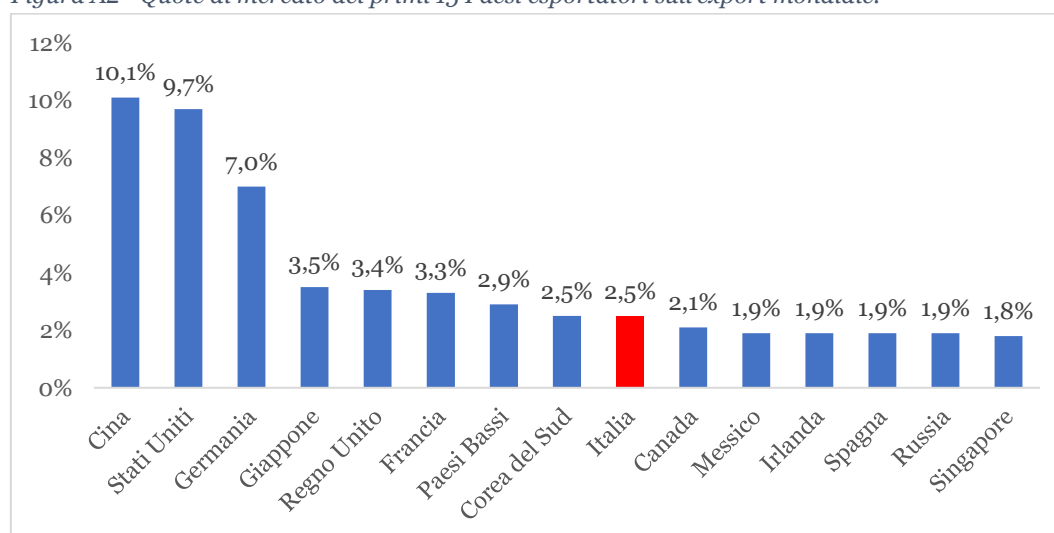
Nota: Il resto del mondo ha una quota sull'export mondiale pari al 18,6%.

Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank 2019.

In questo scenario in cui il commercio aveva ripreso a crescere, seppure a un ritmo inferiore al periodo precedente la crisi del 2008-2009, Cina, Stati Uniti e Germania hanno mantenuto le loro posizioni di leader mondiali nelle esportazioni con quote pari, rispettivamente, a 10,1%, 9,7% e 7%; seguiti dal Giappone (3,5%) e Regno Unito (3,4%) (Tabella A3 e Figura A2).

In questo contesto l'Italia, con un valore di 632miliardi di dollari (565 miliardi di euro) in esportazioni, si colloca tra i primi dieci paesi esportatori al mondo. Complessivamente, la quota dell'export italiano ha rappresentato il 2,5% delle esportazioni mondiali lorde nel 2019 (Tabella A3 e Figura A2).

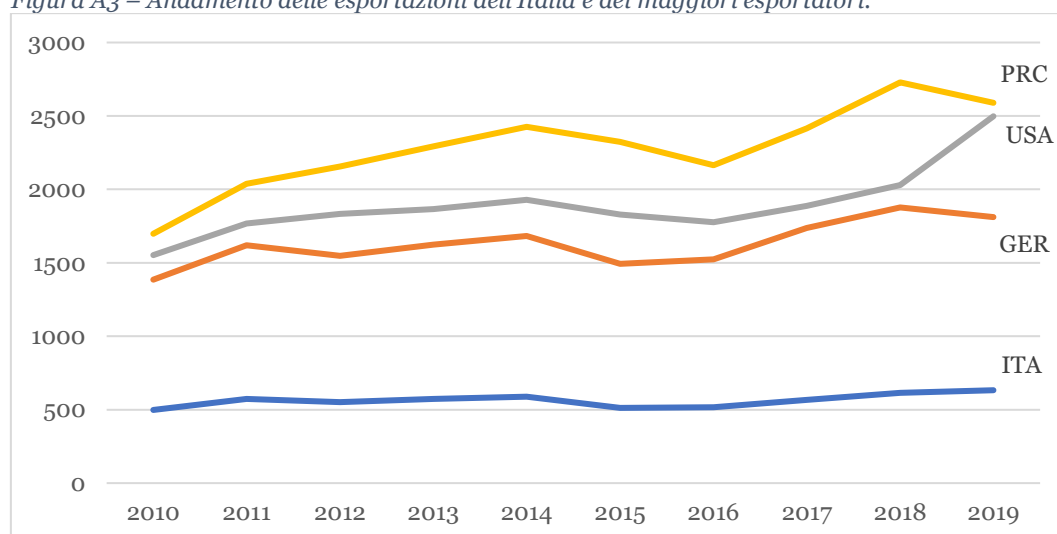
Figura A2 - Quote di mercato dei primi 15 Paesi esportatori sull'export mondiale.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank 2019.

Stati Uniti e Germania, nonostante il lieve rallentamento nel valore delle loro esportazioni lorde tra il 2014 e il 2016, hanno registrato nel biennio 2017-2018 un aumento del loro export, segnando nel 2018 una variazione percentuale rispettivamente del +7,5% e +7,4% rispetto all'anno precedente. Nel 2019 la crescita dell'export degli Stati Uniti è continuata registrando un +23% rispetto all'anno precedente, mentre la Germania ha registrato una diminuzione del suo export con una variazione percentuale del -3,5%. Anche la Cina, dopo aver avuto nel 2018 una variazione percentuale del +13% rispetto all'anno precedente, ha subito un rallentamento nel valore delle sue esportazioni lorde, segnando una variazione percentuale del -5% rispetto al 2018 (Figura A3).

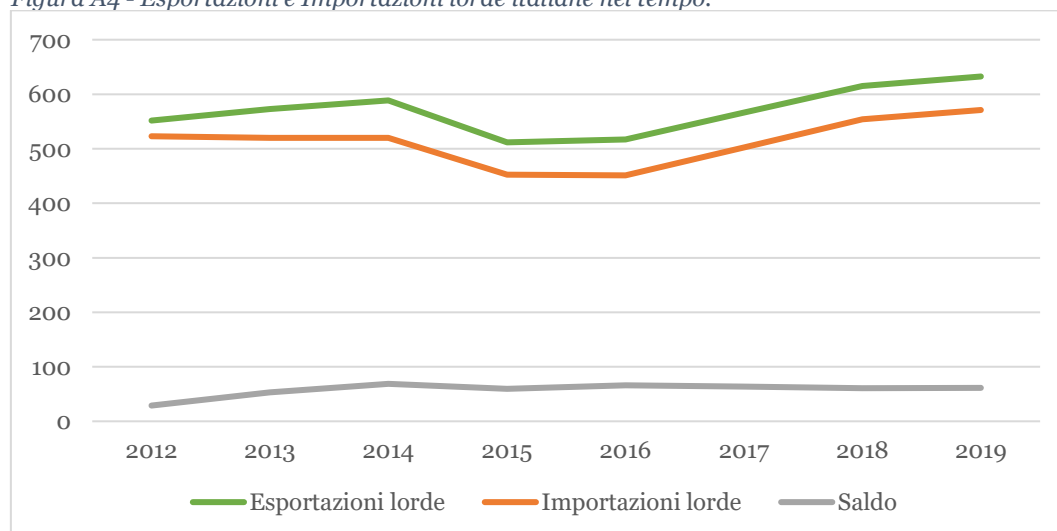
Figura A3 – Andamento delle esportazioni dell'Italia e dei maggiori esportatori.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Nel 2019, beneficiando della crescita del commercio mondiale, l'Italia ha registrato un aumento sia del valore delle esportazioni lorde (+2,9%) che delle importazioni (+3%). L'ammontare totale delle esportazioni del paese è passato da un valore di 615 miliardi di dollari nel 2018 a 632 miliardi nel 2019 e quello delle importazioni da 554 a 571 miliardi di dollari (Figura A4).

Figura A4 - Esportazioni e Importazioni lorde italiane nel tempo.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Queste dinamiche hanno influito sul saldo della bilancia commerciale del Paese che nel 2019 ha registrato un avanzo commerciale di 61 miliardi di dollari, con un aumento

dell'attivo commerciale di circa 913 milioni di dollari rispetto all'anno precedente (Tabella A4).

Tabella A4 – Interscambio e saldo commerciale dell'Italia (valori in miliardi di dollari e euro).

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Esportazioni (X) (USD)	573	589	512	517	566	615	632
Esportazioni (X) (EUR)	431	444	461	467	502	521	565
Var. % (in euro)	0,4%	2,9%	4,0%	1,2%	7,5%	3,7%	8,4%
Importazioni (M) (USD)	520	520	452	451	502	554	571
Importazioni (M) (EUR)	391	392	408	408	446	470	510
Var. % (in euro)	-3,9%	0,1%	4,0%	-0,01%	9,3%	5,4%	8,6%
Interscambio (X+M) (USD)	1 092	1 109	964	968	1 069	1 169	1 204
Interscambio (X+M) (EUR)	823	836	869	875	948	991	1 075
Var. % (in euro)	-1,7%	1,6%	4,0%	0,7%	8,3%	4,6%	8,5%
Saldo (X-M) (USD)	53	69	59	66	64	61	61

Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Le statistiche sopracitate mostrano come l'andamento del commercio italiano negli ultimi anni sia stato positivo, con entrambi i valori di esportazioni e importazioni lorde in aumento.

2 IL POSIZIONAMENTO NELLE CATENE GLOBALI DEL VALORE⁵

- Il 71% delle esportazioni italiane è costituito da valore aggiunto effettivamente prodotto in Italia, gran parte del quale nei settori della manifattura.
- La restante parte è valore aggiunto che l'Italia importa, sotto forma di beni intermedi, da altri paesi. Come contenuto di VA estero nelle proprie esportazioni, l'Italia si colloca all'ottavo posto nel mondo con una percentuale in leggero aumento negli ultimi anni.
- L'Italia è però anche fornitrice di valore aggiunto alle esportazioni altrui: il 19% del suo export totale viene riutilizzato per essere nuovamente esportato verso paesi terzi.
- L'Italia, nel complesso, sia utilizza valore aggiunto estero nelle sue esportazioni, sia ne fornisce per le esportazioni altrui. Avendo forti legami sia “a monte” sia “a valle”, ricopre una posizione sostanzialmente intermedia nelle CGV.

2.1 Introduzione

Come descritto nella prima parte di questo lavoro, per poter valutare il grado e la modalità di coinvolgimento di un paese nelle Catene Globali del Valore è necessario quantificare il valore aggiunto dei flussi produttivi. Abbiamo discusso due componenti: **il valore aggiunto domestico (DVA), cioè quello generato internamente**, e **il valore aggiunto estero (FVA)⁶ che si riferisce al valore aggiunto generato**

⁵ A cura di S. Giglioli, G. Giovannetti, E. Marvasi, E. Romanin.

⁶ Si veda il Capitolo 1 per le definizioni e il quadro concettuale sui flussi di valore aggiunto all'interno delle CGV e le relative misurazioni.

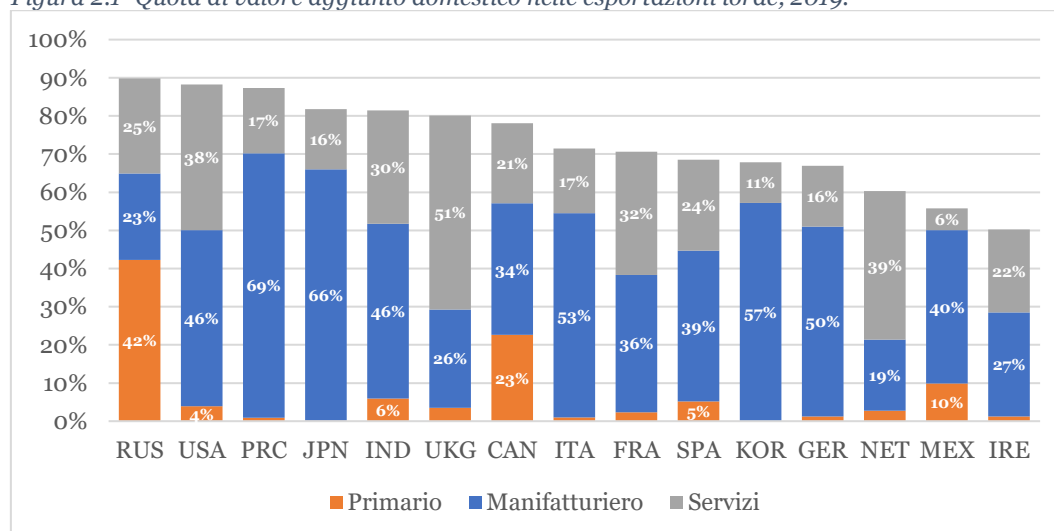
all'estero e incorporato nell'export del paese. Il valore aggiunto estero può essere assorbito da un paese nella sua domanda finale, tramite l'import di beni finali, oppure può essere utilizzato nei processi produttivi nazionali per poi essere esportato verso altri paesi, e in questo caso il FVA arriva tramite l'import di beni intermedi. Se consideriamo le esportazioni totali lorde di un paese, il valore aggiunto estero in esse contenuto mostra l'intensità con cui le esportazioni utilizzano input prodotti in altri paesi, mentre il valore aggiunto domestico indica la quota dell'export prodotta a livello nazionale. Partendo da queste considerazioni, in questo capitolo approfondiamo il ruolo dei settori (primario, manifatturiero e servizi) nello spiegare la posizione dei diversi paesi nelle catene del valore globali.

La Figura 2.1 mostra la quota di valore aggiunto domestico contenuto nelle esportazioni lorde dei maggiori esportatori mondiali, distinguendo tra settore primario, manifattura e servizi. **Russia, Stati Uniti, Cina, Giappone, India e Regno Unito presentano quote di DVA sull'export totale superiori all'80%.** Ciò sta ad indicare che le loro esportazioni dipendono solo in piccola parte da input intermedi importati dall'estero. Questi numeri non sorprendono, in quanto paesi che possiedono significative riserve energetiche, come la Russia, ma anche economie di grandi dimensioni (come gli Stati Uniti o la Cina) tendono ad avere minori quote di valore aggiunto estero contenute nel loro export⁷. Al contrario, le esportazioni di paesi come Paesi Bassi, Messico e Irlanda (e il Belgio, non mostrato nel grafico), paesi piccoli e molto aperti, dipendono maggiormente da beni intermedi provenienti da paesi terzi e mostrano percentuali di DVA contenute (inferiori al 50% per Messico, Irlanda e Belgio). Per quanto riguarda la composizione settoriale del **valore aggiunto domestico contenuto nell'export, esso proviene generalmente in gran parte dal settore manifatturiero**, ma con differenze a volte marcate tra paesi, che dipendono dalla loro specializzazione produttiva e dai loro vantaggi comparati. La principale fonte di DVA per la Russia, infatti, è il settore primario, mentre negli USA e nel Regno Unito si nota il peso elevato dei servizi. In Cina la maggior parte del DVA contenuto nell'export è generato nel settore manifatturiero, mentre l'India si caratterizza per un peso relativo dei servizi quasi doppio rispetto alla Cina: il DVA dei servizi è pari al 17% dell'export in Cina e al 30% in India. **L'Italia presenta una percentuale di valore aggiunto domestico contenuto nelle esportazioni pari al 71%**, composta dal 53% da beni manifatturieri e per il 17% da servizi, mentre il settore primario pesa per circa l'1%. Di contro, la restante parte

⁷ Nel Capitolo 1, per esempio, si è visto come paesi con PIL più alto, pur esportando nominalmente di più e pesando molto sul totale del commercio, compreso all'interno delle CGV, presentino mediamente un minor grado di partecipazione alle CGV (in percentuale del loro export).

dell'export italiano (circa il 29%) è riconducibile a valore aggiunto di origine estera, ovvero alla partecipazione alle CGV tramite legami a monte (input importati). Il posizionamento dell'Italia rispetto agli altri paesi appare in linea con la struttura produttiva del paese, a forte vocazione manifatturiera, nonché con la sua dimensione economica.

Figura 2.1- Quota di valore aggiunto domestico nelle esportazioni lorde, 2019.



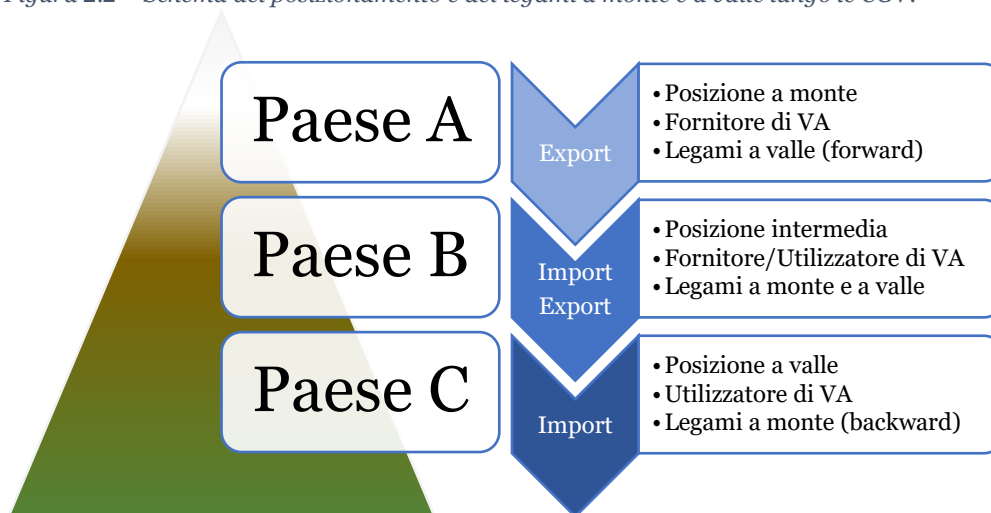
Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

La misurazione delle componenti di valore aggiunto permette di identificare due modalità secondo cui i vari paesi partecipano alle catene globali del valore: i) come utilizzatori di beni intermedi importati e quindi di valore aggiunto; ii) come fornitori di valore aggiunto, cioè esportando beni intermedi successivamente usati nelle esportazioni di altri paesi. In letteratura ci si riferisce a queste due tipologie di partecipazione rispettivamente come alla *backward participation* e alla *forward participation*. La prima può essere misurata direttamente come la quota di valore aggiunto estero contenuto nelle esportazioni di un paese, mentre la *forward participation* richiede maggiore attenzione nel calcolo in quanto trattasi solamente di una parte del valore aggiunto domestico esportato, ovvero la parte che è successivamente utilizzata da un altro paese e incorporata nelle sue esportazioni. È importante notare come queste definizioni, coerentemente con il concetto stesso di CGV, di fatto conteggino come **commercio nelle CGV solo il valore aggiunto riconducibile ai beni che subiscono lavorazioni e che attraversano almeno due paesi**: prima nel paese di origine e poi in almeno un altro paese che a sua volta incorpora il bene nel suo export.

Le due misure di partecipazione di un paese o di un settore alle catene globali del valore forniscono anche delle informazioni sulla loro collocazione “funzionale” all’interno delle catene globali del valore. Abbiamo già visto nel Capitolo 1 che un paese con un’elevata partecipazione *backward*, infatti, può essere collocato “a valle” del sistema di divisione internazionale del lavoro in quanto si tratta di un’economia che importa principalmente input intermedi per poterli riutilizzare nelle proprie esportazioni. Al contrario, un paese con un’importante partecipazione di tipo *forward* può situarsi “a monte” delle catene produttive perché fornisce prevalentemente beni intermedi a paesi terzi che a loro volta li lavoreranno per poi esportarli nuovamente.

La Figura 2.2 riassume visivamente in uno schema i principali concetti e la terminologia che usiamo in questo capitolo. Per maggiori dettagli e il glossario si rimanda al Capitolo 1.

Figura 2.2 – Schema del posizionamento e dei legami a monte e a valle lungo le CGV.



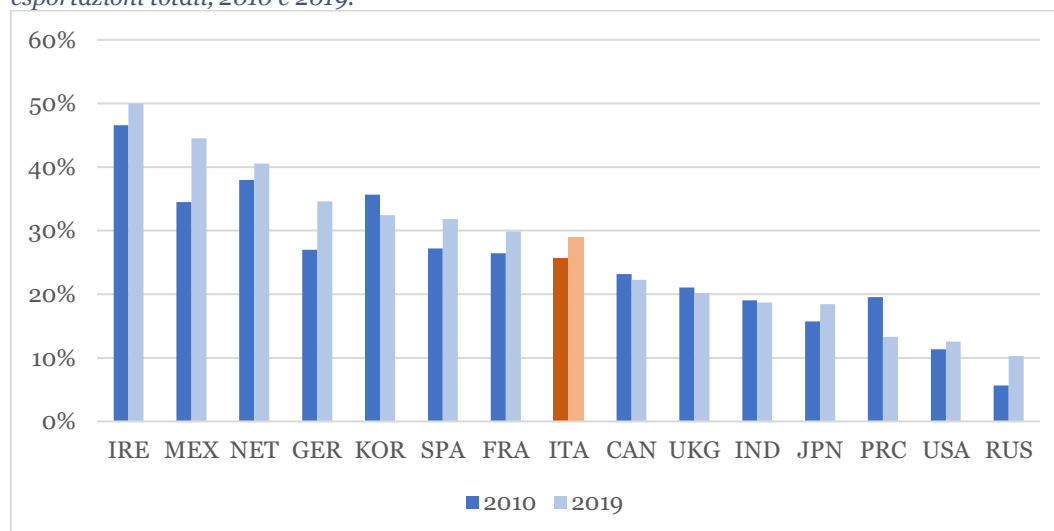
Fonte: elaborazioni proprie.

2.2 Legami a monte: importare per esportare

Guardando alla percentuale di valore aggiunto estero contenuto nelle esportazioni lorde dei principali esportatori mondiali e dell’Italia nel 2010 e nel 2019 (Figura 2.2), si può notare che tutti i paesi, ad esclusione di Corea del Sud, Canada, Inghilterra e Cina, hanno visto un aumento dell’intensità con cui le loro esportazioni hanno utilizzato input provenienti dall’estero. **Messico e Germania mostrano l’aumento maggiore in termini di percentuale di FVA contenuto nelle loro esportazioni.** Più nel dettaglio, metà del valore aggiunto contenuto nelle esportazioni lorde del Belgio, nel 2019, è dipeso da input provenienti da paesi terzi (50%); ciò rispecchia il ruolo

particolare che il Belgio ricopre all'interno del commercio internazionale come nodo logistico centrale.

Figura 2.2 – Legami a monte (partecipazione backward): valore aggiunto estero in percentuale delle esportazioni totali, 2010 e 2019.



Nota: sono considerati i primi paesi per volume di esportazioni totali.

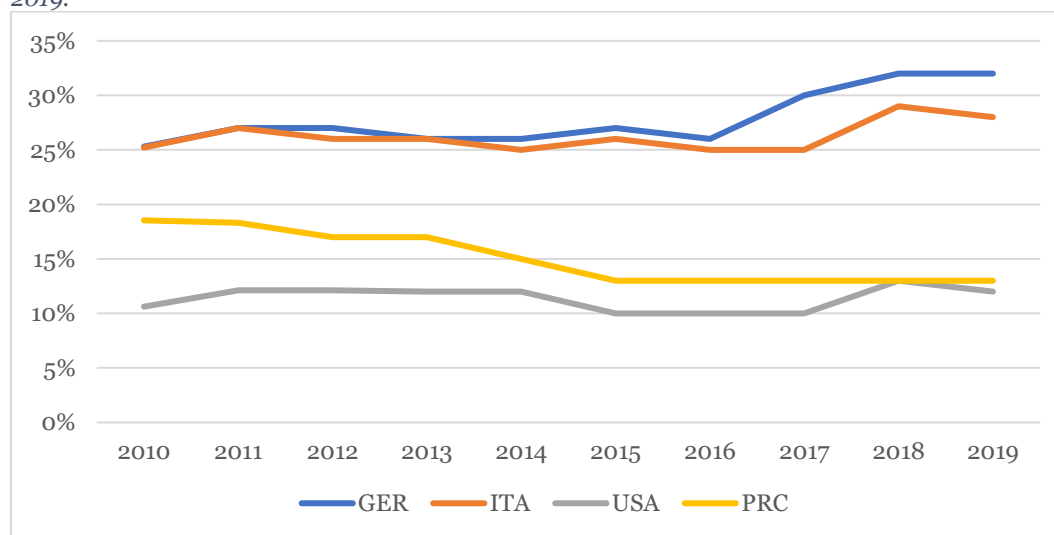
Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Tra i (pochi) paesi che al contrario hanno visto una diminuzione del contenuto di valore aggiunto estero all'interno delle proprie esportazioni, la Cina ha registrato la variazione percentuale maggiore: se nel 2010 il FVA rappresentava il 19% dell'export cinese, nel 2019 la percentuale era scesa al 13%. Questo dato non è del tutto sorprendente, dato il riequilibrio economico che la Cina ha perseguito nonché la dimensione della sua economia. Ciò è riconducibile a due principali tendenze: da un lato, con una disponibilità crescente di fornitori nazionali competitivi da cui reperire input, **il contenuto di valore aggiunto estero nelle esportazioni cinesi è diminuito negli ultimi anni in favore di input intermedi prodotti domesticamente**; dall'altro, nell'ultimo decennio **la Cina è stata in grado di incrementare il grado di sofisticazione, nonché il contenuto qualitativo e tecnologico delle proprie produzioni, cosicché è aumentato il contenuto di valore aggiunto delle produzioni cinesi**. Le imprese cinesi non hanno più avuto uno stretto bisogno di importare (soprattutto tecnologia e beni di alta qualità) per poter esportare. Al contempo, l'economia si è riorientata verso il consumo interno (di finali e intermedi) invece di dipendere completamente dalle esportazioni⁸.

⁸ Il Rapporto "A New Great Game – China, the U.S. and Technology" di Standard and Poor (2020) sostiene che c'è una forte spinta alla nazionalizzazione delle catene del valore.

Analizzando l'andamento temporale dell'intensità con cui le esportazioni dei tre maggiori esportatori mondiali e dell'Italia utilizzano input prodotti in altri paesi (Figura 2.3), si nota come **sia l'Italia che la Germania mostrano quote di FVA maggiori rispetto a Stati Uniti e Cina durante tutto il periodo considerato.**

Figura 2.3- Percentuali di FVA nell'export italiano a confronto con i maggiori esportatori mondiali, 2010-2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

L'andamento delle percentuali di FVA nelle esportazioni totali per i due paesi europei rappresentati in Figura 2.3 tra il 2010 e il 2016 è stato costante, oscillando tra il 25% e il 27%. Dal 2016, la Germania ha registrato una variazione positiva del valore aggiunto estero contenuto nell'export, il cui valore è passato da 26%, nel 2016, a oltre il 31% nel 2019. Questo conferma la **centralità dell'economia tedesca nella fitta rete produttiva europea** che negli ultimi anni ha visto l'intensificarsi dei flussi commerciali di prodotti intermedi e semilavorati dai paesi europei verso il territorio tedesco, capace di trasformarli ed esportarli nuovamente. Anche l'Italia, seppur in misura minore rispetto alla Germania, ha registrato un aumento della percentuale di FVA all'interno del proprio export raggiungendo una percentuale del 28% nel 2019. Al contrario, la Cina ha registrato un andamento decrescente della quota di FVA contenuta nel suo export tra il 2010 e il 2015, ad eccezione del biennio 2012-2013, e negli ultimi anni la percentuale di valore aggiunto estero è rimasta costante al 13%.

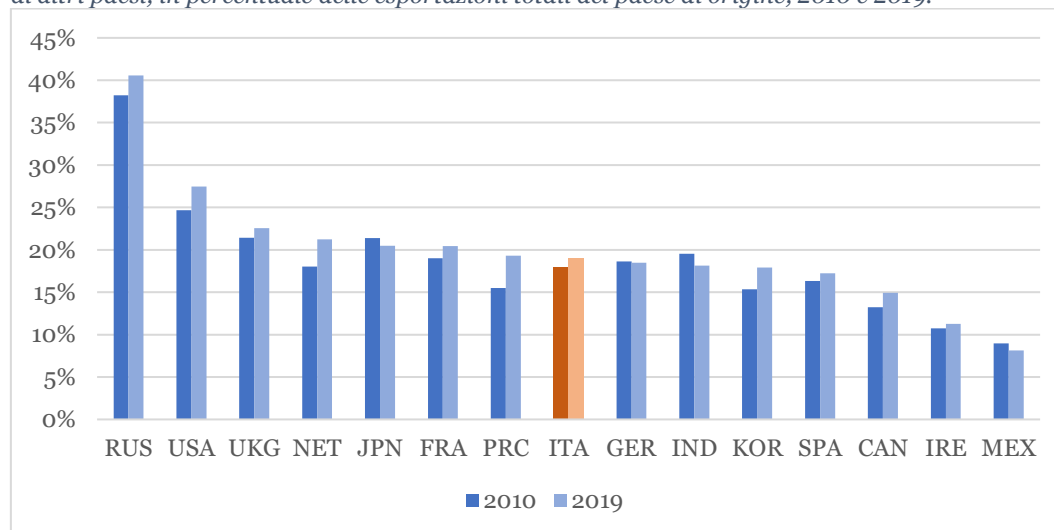
2.3 Legami a valle: contribuire all'export degli altri

Tramite l'export di materie prime, prodotti intermedi, componentistica ecc. un paese esportatore contribuisce ai processi produttivi che avvengono in altri paesi e all'export di questi ultimi. Dopo una prima lavorazione nel paese di origine, alcuni beni sono esportati in altri paesi dove subiscono ulteriori lavorazioni per poi essere riesportati verso altri mercati. Il valore aggiunto nazionale esportato riconducibile a questi beni non è quindi necessariamente consumato nei paesi di destinazione dell'export, al contrario può essere a sua volta incorporato nell'export di questi paesi. Questo valore aggiunto domestico incorporato nell'export di altri paesi rappresenta la principale misura dei legami a valle all'interno delle CGV (partecipazione *forward*). La Figura 2.4 mostra i legami a valle dei principali paesi esportatori. **La Russia è nettamente il paese con la quota maggiore di valore aggiunto domestico incorporato nell'export di altri paesi, seguono USA e Regno Unito.** Viceversa, Messico e Irlanda sono caratterizzati da bassi valori. Questi dati indicano che Russia, USA e Regno Unito sono, all'interno delle CGV, tra i principali fornitori di valore aggiunto. Nell'interpretare il dato bisogna chiaramente tenere in considerazione la struttura produttiva dei paesi, ciò che può essere fatto solo approfondendo il dettaglio dell'analisi (si vedano i Capitoli successivi per l'Italia). Per la Russia, come abbiamo già messo in evidenza, l'elevata percentuale di VA domestico incorporato nell'export degli altri paesi dipende in larga misura dal fatto che il paese sia un importante esportatore di materie prime energetiche, che divengono input e contribuiscono alle esportazioni di molti paesi lungo le filiere produttive. **Per gli USA e per il Regno Unito, al contrario, abbiamo ricordato l'importanza dei servizi, inclusi i servizi finanziari, il design, la progettazione e la ricerca e sviluppo, fasi della produzione caratterizzate di per sé da un alto contenuto di valore aggiunto** (un tipico esempio è l'iPhone, assemblato ed esportato dalla Cina, ma il cui valore aggiunto è prevalentemente americano in quanto lì è stato ideato e sviluppato il prodotto).

L'Italia, anche in questo caso, si trova in una posizione intermedia tra i principali paesi coinvolti negli scambi mondiali. **Circa il 19% dell'export italiano è attribuibile a valore aggiunto italiano esportato da altri paesi**, un valore sostanzialmente allineato con quello di Francia (20%), Germania (18%), Cina (19%) e Giappone (20%). Rispetto al 2010, quasi tutti i paesi hanno incrementato i propri legami a valle in percentuale dell'export, ad eccezione di Giappone, Germania, India e Messico. L'aumento dell'intensità dei legami a valle suggerisce un tendenziale aumento della partecipazione alle CGV come fornitori di valore aggiunto. Per alcuni paesi, come USA,

Regno Unito e Cina ciò può riflettere un'aumentata capacità di generare valore aggiunto internamente, ponendosi in una posizione di rilievo nelle fasi produttive di più alto livello.

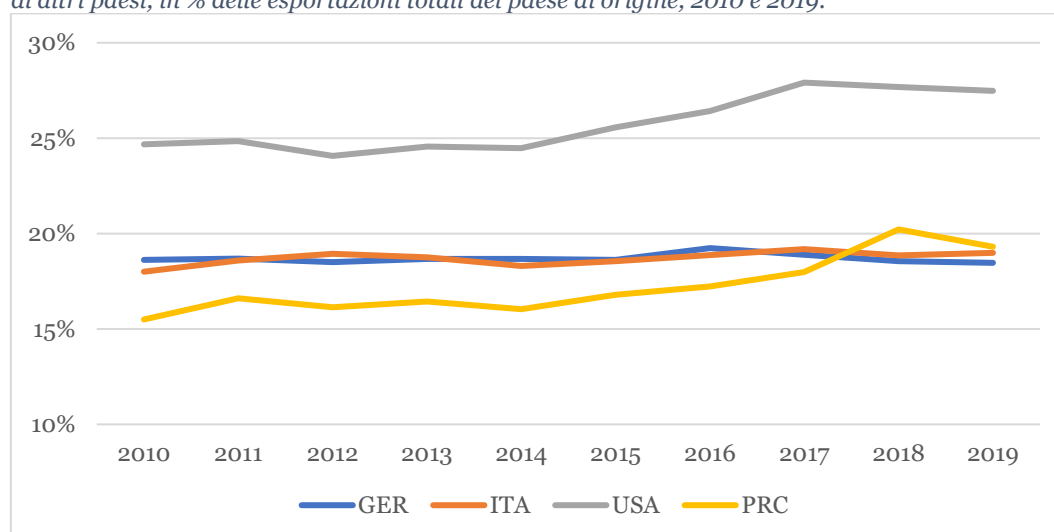
Figura 2.4 – Legami a valle (partecipazione *forward*): valore aggiunto domestico incorporato nell'export di altri paesi, in percentuale delle esportazioni totali del paese di origine, 2010 e 2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Il confronto temporale della partecipazione *forward* dell'Italia con i primi tre esportatori mondiali, Cina, USA e Germania, permette di apprezzare due aspetti (Figura 2.5). Da un lato, la forte somiglianza tra Italia e Germania per quanto riguarda la quota di export attribuibile al valore aggiunto domestico incorporato nell'export di altri paesi. L'intensità dei legami a valle di Italia e Germania non solo è simile, ma è rimasta sostanzialmente invariata dal 2010, seppur con un leggero aumento per l'Italia e una leggera riduzione per la Germania. Dall'altro lato, l'intensità nella partecipazione *forward* di USA e Cina è diversa, con la Cina che presenta un minor grado di valore aggiunto domestico nell'export di altri paesi, tuttavia l'andamento è simile e risulta in tendenziale crescita sia per gli USA che per la Cina; l'indicatore di partecipazione *forward* di quest'ultima supera quelli di Germania e Italia nel 2018. Ciò è in linea con l'ipotesi di rafforzamento del ruolo di questi paesi nelle CGV e di un'accresciuta capacità di generare VA (specialmente per la Cina).

Figura 2.5 – Legami a valle (partecipazione forward): valore aggiunto domestico incorporato nell'export di altri paesi, in % delle esportazioni totali del paese di origine, 2010 e 2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

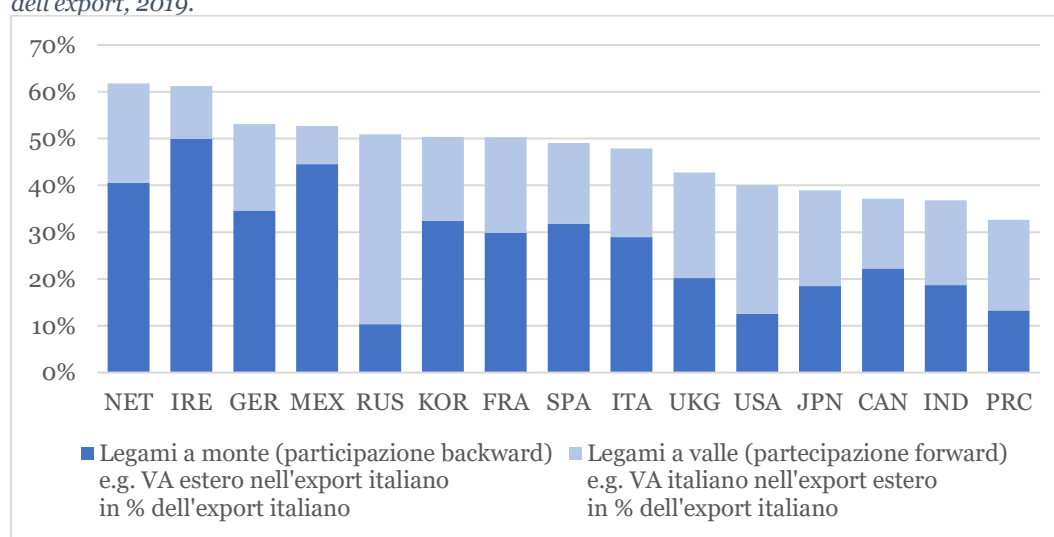
2.4 Il posizionamento nelle catene globali del valore

La tipologia di partecipazione dei singoli paesi alle catene globali del valore determina il posizionamento del paese lungo le CGV. Più nel dettaglio, **i paesi che presentano un elevato valore di *backward participation*, sono paesi fortemente attivi nelle fasi finali del processo produttivo**, quindi si tratta di economie che importano prevalentemente input intermedi da utilizzare per il proprio export (come già accennato, ciò significa che sono collocati “a valle” lungo le catene globali del valore). Al contrario, **un paese con elevata partecipazione di tipo *forward* si colloca “a monte” delle catene di produzione internazionali** sviluppando legami “a valle” in quanto fornisce prevalentemente beni intermedi ad altre economie che li utilizzeranno successivamente per le proprie esportazioni. Il grado di partecipazione alle CGV deriva dall'intensità dei legami sia a monte che a valle (si veda il Capitolo 1). Viceversa, il prevalere di una tipologia di partecipazione sull'altra determina il posizionamento del paese lungo le catene globali del valore, che a sua volta può dipendere anche da diversi fattori. Tra questi, ad esempio, la dimensione dell'economia è importante: paesi più piccoli, infatti, dipendono maggiormente da input importati e dai mercati esteri, dunque avranno una prevalente collocazione a valle. Anche la dotazione di fattori di produzione influisce sul posizionamento delle economie lungo le catene di produzione internazionali. L'abbondanza di risorse naturali disponibili in un paese favorisce la sua partecipazione a monte, mentre i paesi fortemente specializzati nei settori manifatturieri

e nei servizi dipendono in misura notevole da input importati dall'estero e quindi tenderanno a collocarsi a valle nelle catene produttive internazionali.

La Figura 2.6 riporta la scomposizione della partecipazione alle CGV in componente a monte e a valle. Paesi che presentano un grado complessivo di partecipazione simile alle CGV possono in realtà occupare posizioni molto diverse. Per esempio, sia per il Messico che per la Russia, i beni scambiati nelle CGV rappresentano circa il 50% dell'export, tuttavia **il Messico presenta forti legami a monte** mentre **la Russia si caratterizza per i legami a valle**. Per il Messico, sappiamo che gioca un ruolo fondamentale l'import di prodotti intermedi manifatturieri dagli USA successivamente processati per poi essere riesportati. Abbiamo detto infatti che il Messico è prevalentemente un importatore/utilizzatore di VA. Per la Russia, come già notato, pesa il comparto energetico, che appunto fa sì che il VA russo di fatto sia incorporato in fasi più a valle delle filiere produttive.

Figura 2.6 – Partecipazione alle CGV e legami a monte (backward) e a valle (forward) in percentuale dell'export, 2019.



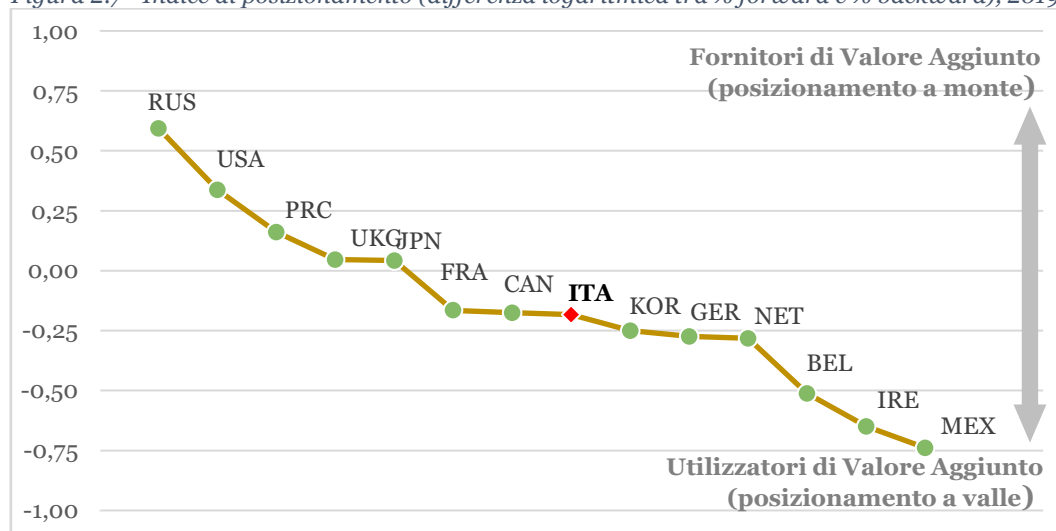
Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Il confronto tra l'intensità dei legami a monte e valle fornisce un indicatore del posizionamento lungo le CGV. Ciò consente di ottenere un indice sintetico di posizionamento confrontabile tra paesi. La Figura 2.7 mostra l'indice di posizionamento dei maggiori esportatori mondiali nel 2019.⁹ **Russia e Stati Uniti sono tra gli**

⁹ L'indice è calcolato come la differenza logaritmica tra *forward participation* e *backward participation* e può assumere valori tra -1 e +1 in base al prevalere di una delle due modalità di partecipazione sull'altra. Un valore dell'indice di +1 indica che il paese è situato a monte delle catene globali del valore e vi partecipa esclusivamente come fornitore di valore aggiunto (*forward*). Al contrario, se l'indicatore assume un valore

esportatori mondiali che presentano una maggiore partecipazione di tipo *forward*. Ciò significa che il valore aggiunto contenuto nel loro export è costituito prevalentemente da valore aggiunto prodotto internamente. Al contrario, **il Messico risulta essere principalmente un utilizzatore di VA** e dunque la quota di valore aggiunto estero nel proprio export è maggiore rispetto alla quota di DVA. Il valore dell'indice di posizionamento per l'Italia è di -0,18, un valore intermedio compreso tra Canada e Corea del Sud; **l'Italia si configura come un paese con legami consistenti in entrambe le direzioni, con una posizione sostanzialmente intermedia all'interno delle catene globali del valore**, leggermente spostata a valle (*backward* o utilizzatore di valore aggiunto estero) rispetto ai paesi considerati.

Figura 2.7 - Indice di posizionamento (differenza logaritmica tra % forward e % backward), 2019.

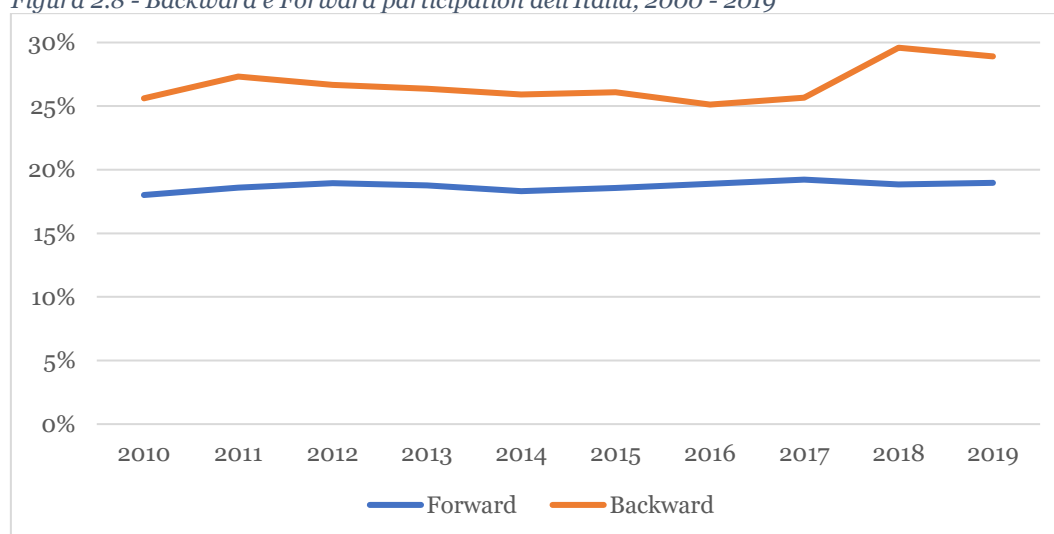


Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

La Figura 2.8 mostra l'andamento della partecipazione *backward* e *forward* italiana dal 2010 al 2019: vediamo che dal 2011 al 2015 la *backward* è diminuita in modo costante seppur lieve, passando da 27% al 26%. Successivamente, dal 2016 ha ripreso a crescere fino a raggiungere un valore di 29,6% nel 2018. Nell'ultimo anno ha avuto una leggera flessione, arrivando a misurare il 28,9% nel 2019. Dal 2010 invece la *forward participation* ha fatto registrare una leggera crescita passando dal 18% al 19%.

negativo di -1, il paese partecipa alla distribuzione globale del lavoro come mero utilizzatore di valore aggiunto e quindi sarà collocato a valle delle CGV (*backward*).

Figura 2.8 - Backward e Forward participation dell'Italia, 2000 - 2019



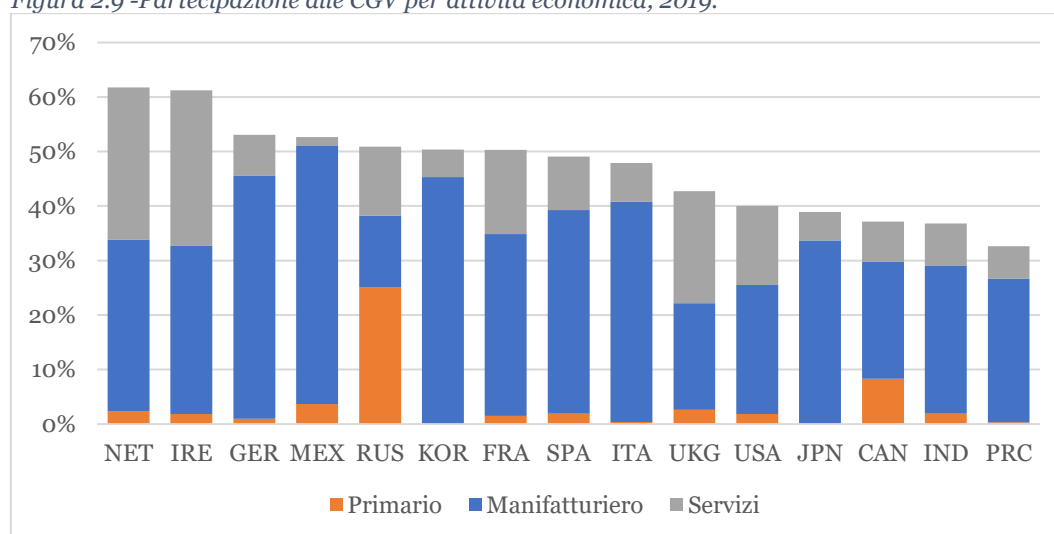
Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

2.5 Posizionamento per attività economica

L'analisi aggregata dei legami a monte e a valle lungo le catene globali del valore ha evidenziato come uno stesso posizionamento possa risultare da attività diverse. In questa sezione analizziamo nel dettaglio la partecipazione alle CGV e il posizionamento dei paesi per tipo di attività economica.

La Figura 2.9 mostra la partecipazione alle CGV dei principali paesi evidenziando in che misura il settore primario, la manifattura e i servizi contribuiscano a determinare il coinvolgimento dei paesi nelle CGV. Il dato aggregato sulla partecipazione alle CGV corrisponde a quello già riportato in Figura 2.6, dove però si evidenziano i legami a monte e valle senza il dettaglio settoriale. L'analisi per settori permette di caratterizzare meglio quanto già emerso nel commento aggregato. In generale, **la partecipazione alle CGV dipende soprattutto dal comparto manifatturiero**, ma vi sono differenze tra paesi. In particolare, si nota ancora una volta come **nei Paesi Bassi, Irlanda, Regno Unito e USA una quota relativamente alta della partecipazione alle CGV è legata, a monte o a valle, ai servizi**. Viceversa, nel settore primario (agricoltura ed estrattivo) spicca la Russia seguita dal Canada. Gli altri paesi, tra cui Cina, Giappone, Italia, Corea, Messico e Germania, si integrano nelle CGV grazie alle produzioni manifatturiere.

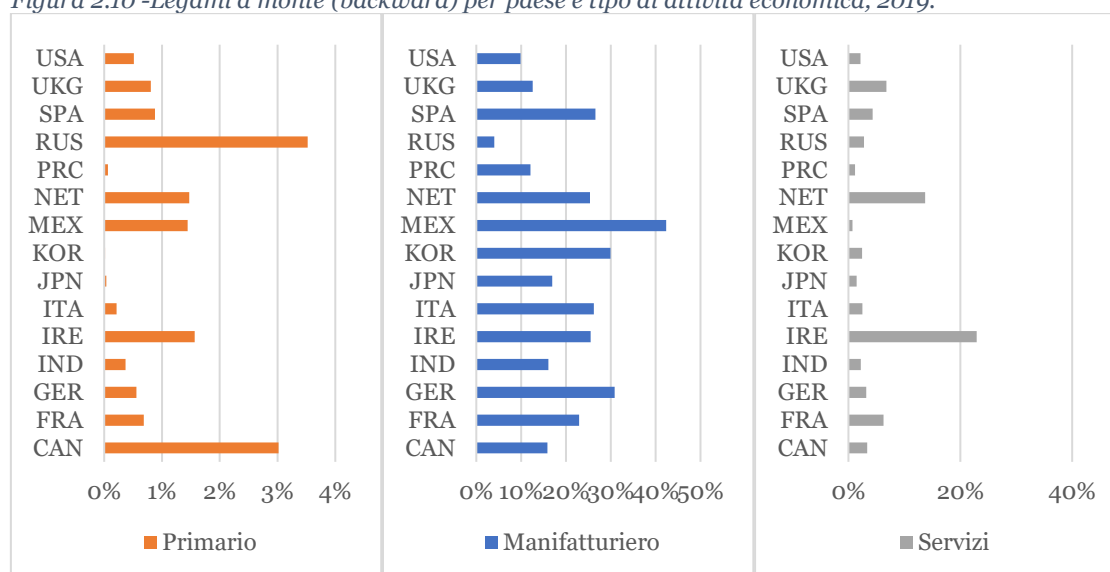
Figura 2.9 -Partecipazione alle CGV per attività economica, 2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

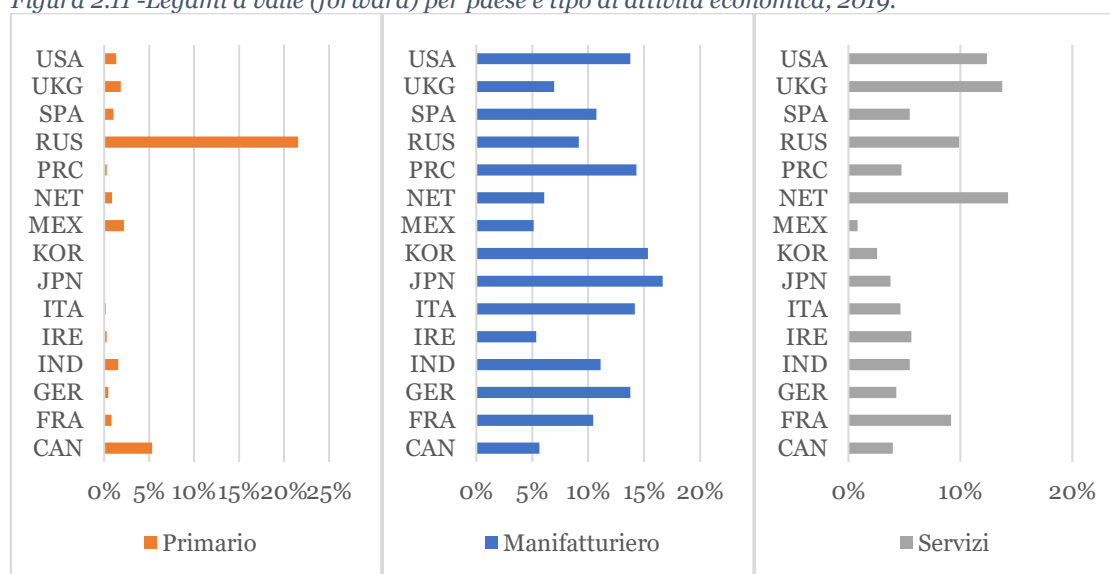
I dati consentono di approfondire ulteriormente l'informazione fino a considerare i legami a monte e valle per ogni comparto di attività economica. Le Figure 2.10 e 2.11 presentano le scomposizioni per settori e tipo di partecipazione alle CGV (*backward/forward*). A questo livello di dettaglio, il commento generale è meno immediato, ma si notano alcuni casi interessanti. Di nuovo, la Russia è emblematica nel settore primario e risulta interessante il confronto con il Canada: la partecipazione russa è attivata soprattutto dai legami a valle (*forward*), cioè dall'export di prodotti primari, viceversa la partecipazione canadese, nonostante l'importante contributo del settore primario, dipende in misura relativamente maggiore dai legami produttivi a monte (*backward*), cioè dall'import di valore aggiunto estero. Nel manifatturiero, la partecipazione alle CGV del Messico si configura come più intensiva nei legami a monte, ciò che implica che l'export messicano faccia ampio utilizzo di prodotti intermedi importati (per es. dagli USA) aggiungendo valore domestico in misura relativamente limitata.

Figura 2.10 -Legami a monte (backward) per paese e tipo di attività economica, 2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Figura 2.11 -Legami a valle (forward) per paese e tipo di attività economica, 2019.

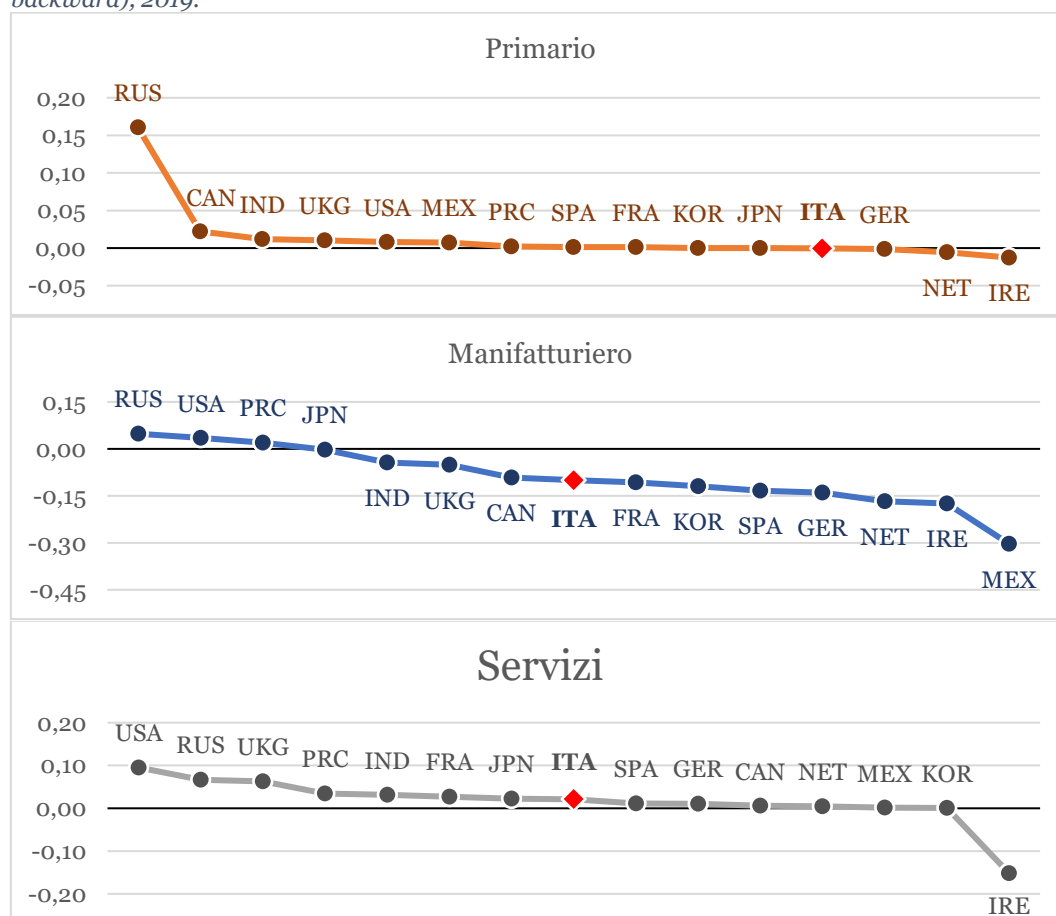


Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

La Figura 2.12 riporta l'indice di posizionamento per attività economica. L'indice è analogo a quello presentato nella Figura 2.7, ma è suddiviso per comparto. La figura permette un'efficace sintesi dell'informazione in un unico indicatore che ordina i paesi da quelli con un posizionamento più a monte a quelli con un posizionamento più a valle. La differenza tra settori è evidente: nel comparto primario la maggior parte dei paesi occupa posizioni tendenzialmente a monte (fornitori di valore aggiunto), anche se a parte i già citati Russia e Canada, l'indice di posizionamento non evidenzia forti differenze tra

i restanti paesi. Per l'Italia l'indicatore ha un valore prossimo alle zero, evidenziando un sostanziale bilanciamento tra legami a monte e a valle, tuttavia nella classifica dei paesi analizzati, non sorprendentemente l'Italia appare tra gli utilizzatori di valore aggiunto estero, cioè relativamente "a valle". Nel manifatturiero, Russia, Cina, Usa e Giappone sono i paesi relativamente integrati nelle CGV come fornitori di valore aggiunto, mentre Messico, Irlanda, Paesi Bassi e Germania risultano utilizzatori di valore aggiunto estero. Con un valore dell'indice negativo, anche l'Italia è un utilizzatore di valore aggiunto estero, tuttavia nella classifica dei paesi analizzati essa occupa una posizione intermedia, fatto che evidenzia un maggior ruolo dell'Italia come fornitore di input rispetto per esempio alla Germania.

Figura 2.12 - Indice di posizionamento per attività economica (differenza logaritmica tra % forward e % backward), 2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

3 I SETTORI E I PARTNER PROTAGONISTI DELLE CGV ITALIANE¹⁰

- Nel complesso, l'Italia è un paese utilizzatore di VA estero nel proprio export legato ai settori manifatturieri, mentre fornisce valore aggiunto alle esportazioni altrui per quanto riguarda i servizi.
- Nelle proprie esportazioni, l'Italia utilizza VA proveniente dalle più grandi e dalle più vicine economie mondiali, tra cui la Germania, la Francia, gli USA e la Cina. Gli stessi paesi sono quelli in cui viene assorbito, alla fine, il valore aggiunto prodotto in Italia. Come paese fornitrice di VA, l'Italia ha legami principalmente con economie europee.
- I servizi hanno un ruolo importante nelle CGV, non solo come “collante” tra i diversi stadi produttivi. Nella maggior parte dei settori dei servizi è molto maggiore la quantità di VA italiano assorbito all'estero tramite esportazioni dirette e flussi commerciali legati alle CGV, rispetto a quello soltanto direttamente esportato.

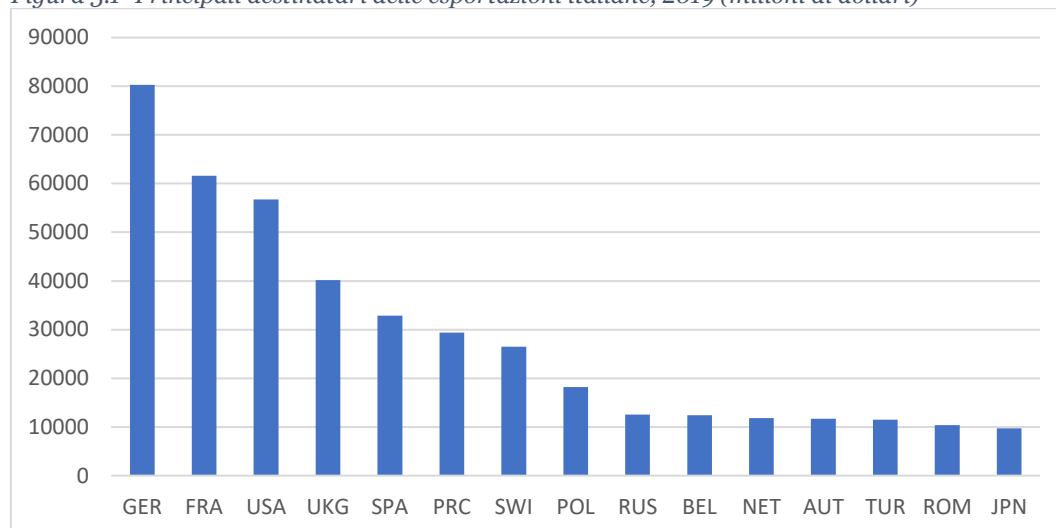
3.1 Introduzione

L'Italia, con 632,5 miliardi di dollari in esportazioni nel 2019 detiene una quota sull'export mondiale pari al 2,5%. L'andamento dell'export totale italiano è stato crescente negli ultimi anni, facendo registrare solo nel 2019 una variazione percentuale del 2,9% rispetto all'anno precedente. Tra i principali mercati destinatari vi è una netta prevalenza dei paesi europei: la Figura 3.1 mostra come tra i primi quindici paesi per importazioni di prodotti italiani, dieci sono europei. Al primo posto troviamo la Germania, con un volume di import dall'Italia del valore di 80 miliardi di dollari (si veda,

¹⁰ A cura di S. Giglioli, G. Giovannetti, E. Marvasi, E. Romanin.

per un approfondimento dei rapporti commerciali tra Italia e Germania, il Focus *Italia e Germania* “partner” nelle CGV allegato a questo lavoro) seguita da Francia, Stati Uniti e Inghilterra rispettivamente con 61, 57 e 40 miliardi di dollari in importazioni.

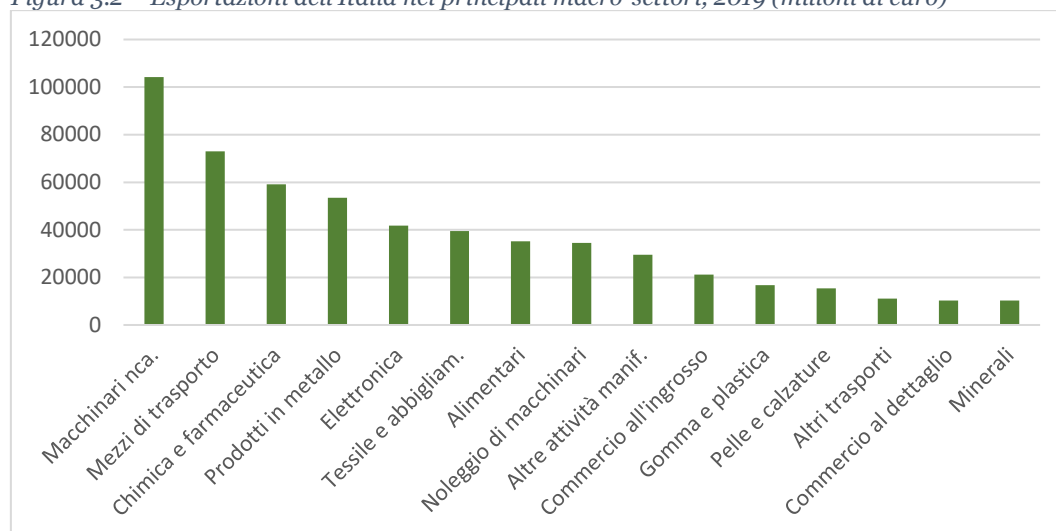
Figura 3.1- Principali destinatari delle esportazioni italiane, 2019 (milioni di dollari)



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank

Concentrandosi sulla composizione settoriale (Figura 3.2) si nota che i settori manifatturieri hanno un peso maggiore sul totale dell’export italiano rispetto ai servizi. I macchinari costituiscono il primo settore per volume di export italiano, ovvero il 16% delle esportazioni totali. Successivamente troviamo i mezzi di trasporto, la chimica e la farmaceutica, i prodotti in metallo e l’elettronica con percentuali rispettivamente del 12%, 9%, 8% e 7%. I settori dei servizi hanno percentuali minori di esportazioni sul totale italiano: il noleggio di macchinari è il primo settore e costituisce soltanto il 5% dell’export italiano, seguito dal commercio all’ingrosso e il commercio al dettaglio.

Figura 3.2 – Esportazioni dell'Italia nei principali macro-settori, 2019 (milioni di euro)



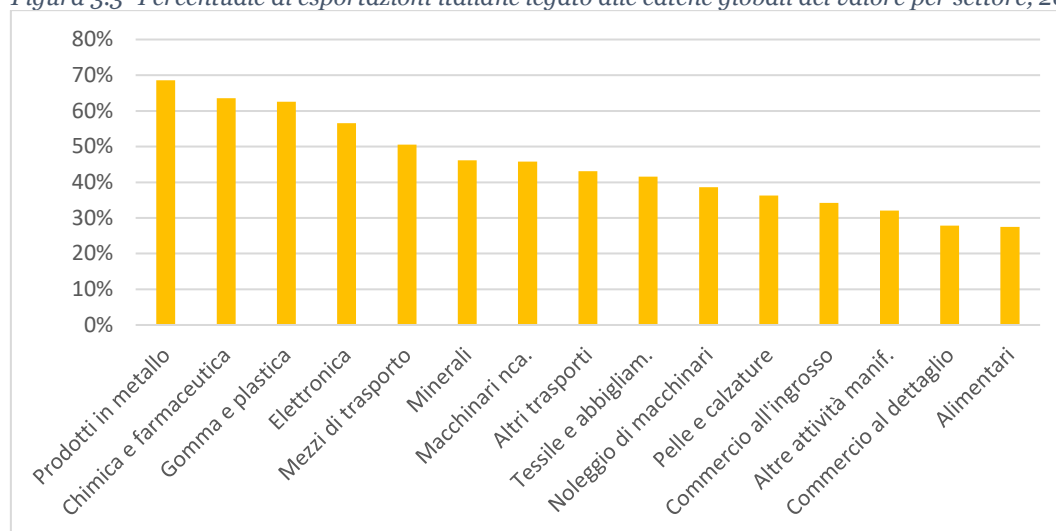
Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati Asian Development Bank

Questo è il quadro ottenibile guardando all'interscambio bilaterale tra paesi, cioè ignorando la complessità dovuta alle catene globali del valore. In quanto segue ci concentriamo sulla partecipazione dell'Italia alle catene del valore, seguendo il filo logico dei capitoli precedenti di questo lavoro.

Come mostrato nel Capitolo 1, la partecipazione alle CGV viene calcolata come il rapporto tra il **commercio legato alle catene del valore (valore dei beni che oltrepassano almeno due confini)** e il totale esportato. Come si evince dalla Figura 1.9 nel Capitolo 1, la partecipazione alle CGV dell'Italia negli anni è aumentata, seppur moderatamente, raggiungendo nel 2019 un valore del 48%, cioè **circa metà dell'export italiano è costituito da beni prodotti all'interno delle catene globali del valore**. La Figura 3.3 mostra la stessa variabile, ma concentrandosi sui singoli settori invece che sull'aggregato delle esportazioni. Il principale settore italiano coinvolto nel commercio legato alle catene globali del valore è quello dei prodotti in metallo con il 69%; a seguire, chimica e farmaceutica, gomma e plastica, e carta, con percentuali rispettivamente del 64%, 63% e 58%.¹¹

¹¹ Escludendo il petrolio e i suoi derivati, per loro natura più propensi ad essere utilizzati come input di produzione e quindi maggiormente presenti nei flussi commerciali di beni intermedi.

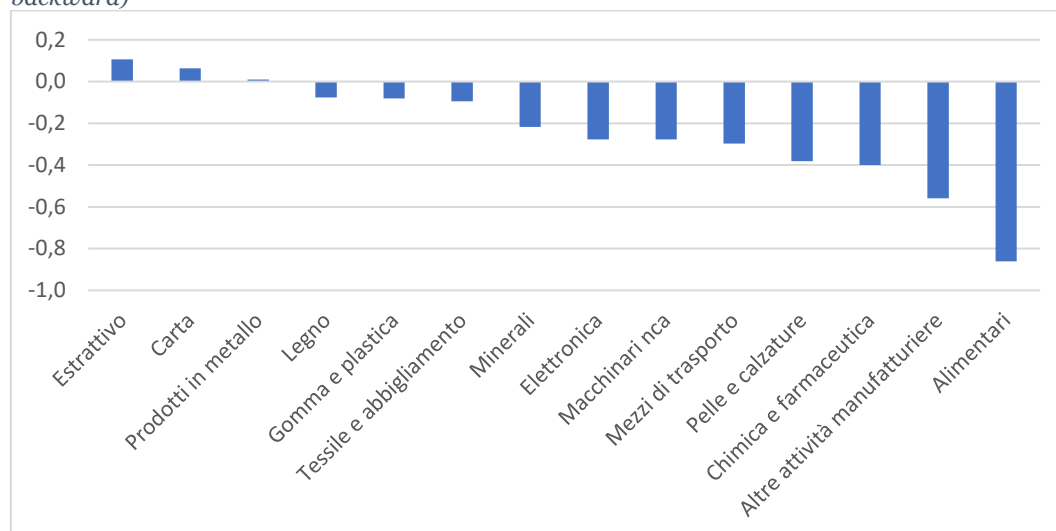
Figura 3.3- Percentuale di esportazioni italiane legate alle catene globali del valore per settore, 2019



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Il cambiamento nell'organizzazione della produzione mondiale e l'introduzione delle catene globali del valore hanno determinato la rottura della tradizionale sovrapposizione tra produttore ed esportatore da un lato, e tra importatore e consumatore dall'altro (si vedano anche i Capitoli 1 e 2). Oggi chi esporta il bene finale non necessariamente ricopre un ruolo importante nella produzione in termini di valore aggiunto, perché potrebbe essere in gran parte utilizzatore di input importati da altri paesi. Nel Capitolo 2 abbiamo analizzato il posizionamento dell'Italia nelle catene del valore, trovando che l'Italia occupa una posizione sostanzialmente intermedia con una leggera prevalenza dei legami a monte (*backward*) rispetto a quelli a valle (*forward*). Cioè come **l'Italia si configura mediamente come un paese manifatturiero e trasformatore operante in prevalenza nelle fasi finali dei processi produttivi** (l'indice di posizionamento è molto vicino allo zero, e in particolare uguale a -0,18, denotando quindi un bilanciamento tra le posizioni *forward* e *backward*). Le Figure 3.4 e 3.5 mostrano l'indice di posizionamento per i settori manifatturieri e dei servizi. Senza sorprese, **per la maggior parte dei settori della manifattura, l'Italia risulta essere un'utilizzatrice di valore aggiunto estero, quindi di avere una maggiore partecipazione di tipo *backward*.**

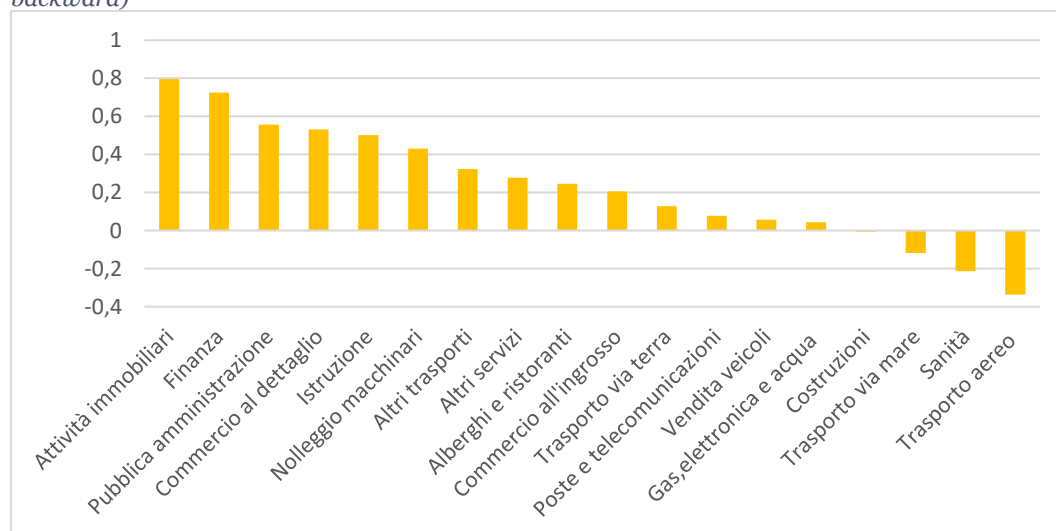
Figura 3.4- Indice di posizionamento settori manifatturieri (differenza logaritmica tra % forward e % backward)



Nota: Elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati Asian Development Bank

Al contrario, **la specializzazione nei settori dei servizi presenta una maggiore partecipazione di tipo *forward***. Dunque, la quota di VA estero nel proprio export è minore rispetto alla quota di DVA e i paesi tenderanno a collocarsi a valle nelle catene produttive internazionali.

Figura 3.5- Indice di posizionamento settori dei servizi (differenza logaritmica tra % forward e % backward)



Nota: Elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati Asian Development Bank

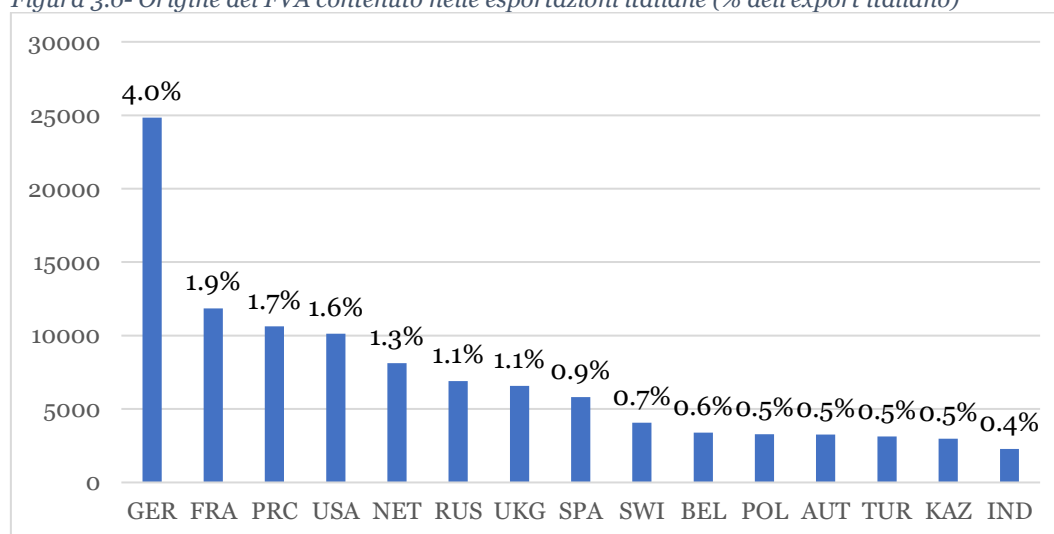
L'obiettivo di questo Capitolo è duplice: da una parte studiare quali siano i principali paesi con cui l'Italia stringe dei legami a monte (da cui, quindi, importa valore aggiunto

che usa nelle sue esportazioni) e dei legami a valle (paesi a cui fornisce valore aggiunto che verrà a sua volta esportato) e infine indagare dove il valore aggiunto prodotto in Italia venga consumato; mentre dall'altra, disaggregare l'analisi a livello settoriale per cogliere eventuali eterogeneità tra i macro-settori.

3.2 Legami a monte e legami a valle

Considerando l'Italia come utilizzatore di valore aggiunto, è interessante analizzare da quali paesi questo provenga, cioè da dove arrivino gli input e il valore aggiunto estero ad essi associato che le imprese italiane incorporano nell'export. Complessivamente, il 28,4% dell'export italiano può essere ricondotto al PIL di altri paesi. La Figura 3.6 mostra i principali paesi fornitori di input per le esportazioni italiane (le economie, quindi, con cui l'Italia ha i principali legami “a monte”). Decisamente prevalente è il contributo della **Germania, che fornisce più del 4% del valore dell'export italiano**, seguono Francia, Cina e Stati Uniti con percentuali molto più basse (rispettivamente 1,9%, 1,7% e 1,6%).

Figura 3.6- Origine del FVA contenuto nelle esportazioni italiane (% dell'export italiano)

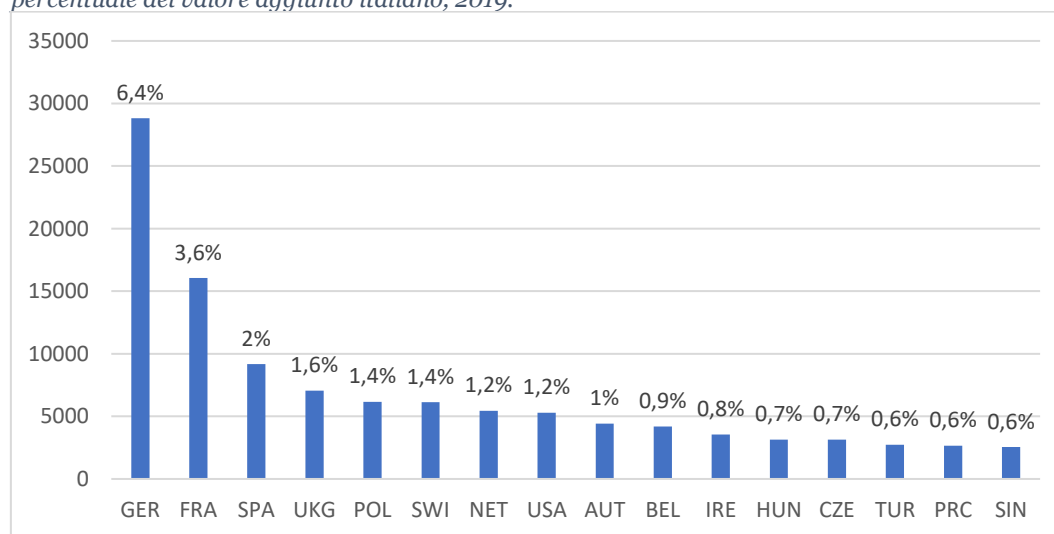


Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Prendiamo ora in considerazione l'Italia in quanto fornitore di valore aggiunto, e guardiamo quindi ai beni intermedi forniti dall'Italia al resto del mondo e poi nuovamente esportati dai paesi di destinazione (quello che potremmo definire il “*Made in Italy*” nascosto). La Figura 3.7 mostra i primi 15 paesi per contributo di valore aggiunto italiano nelle esportazioni. La barra si riferisce all'ammontare di valore aggiunto italiano

contenuto nelle esportazioni di un paese, mentre il numero in percentuale indica la quota rispetto al totale del valore aggiunto italiano. Non sorprende che siano in gran parte paesi europei: di nuovo troviamo al primo posto **la Germania, le cui esportazioni contengono più di 28 miliardi di valore aggiunto italiano, pari al 6,4% del totale**, a conferma dell'importanza del paese all'interno della rete produttiva e commerciale europea e di quanto questo si rifletta anche sull'Italia (si rimanda nuovamente al Focus *Italia e Germania "partner" nelle CGV*).

Figura 3.7 – Principali paesi per valore aggiunto italiano contenuto nel loro export, in milioni di euro e in percentuale del valore aggiunto italiano, 2019.

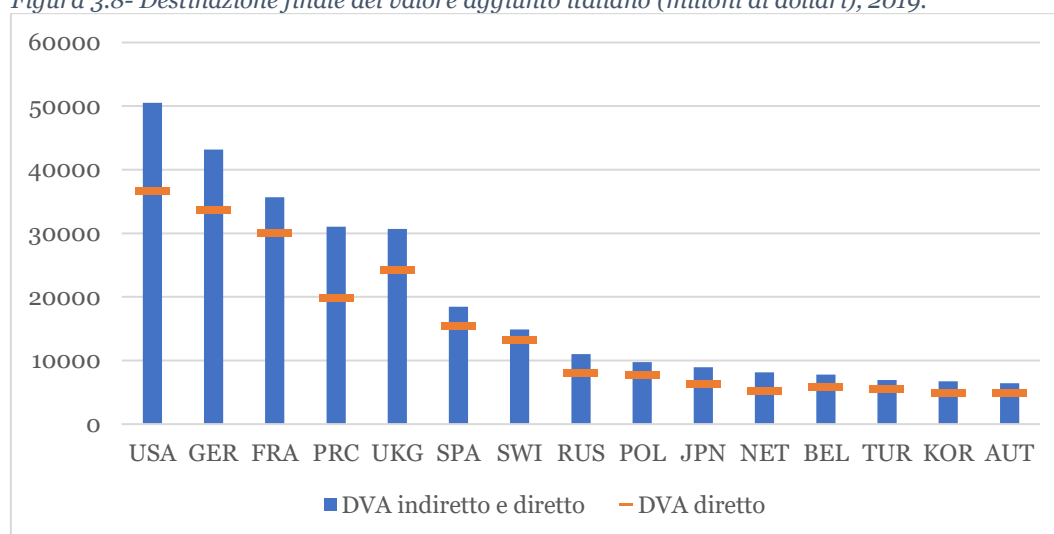


Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

3.3 Dove viene consumato il VA italiano nel mondo?

Come già accennato nell'introduzione di questo capitolo, parte del valore aggiunto prodotto in Italia viene esportato in altri paesi, che a loro volta possono usarlo come input per il loro export, trasferendo VA italiano in paesi terzi, e così via. È interessante quindi analizzare dove questo venga consumato alla fine di questa catena, sotto forma di bene finale. Questo dato può essere considerato una misura di export "indiretto": sebbene si tratti di consumo di beni e servizi finali esportati nel paese di destinazione da economie diverse da quella italiana, tuttavia parte di questo valore aggiunto è di fatto originariamente prodotto in Italia, pertanto un calo delle importazioni in uno di questi paesi di destinazione potrebbe avere degli effetti sulla domanda di prodotti italiani, a prescindere dall'ammontare di esportazioni dirette dell'Italia nel paese.

Figura 3.8- Destinazione finale del valore aggiunto italiano (milioni di dollari), 2019.



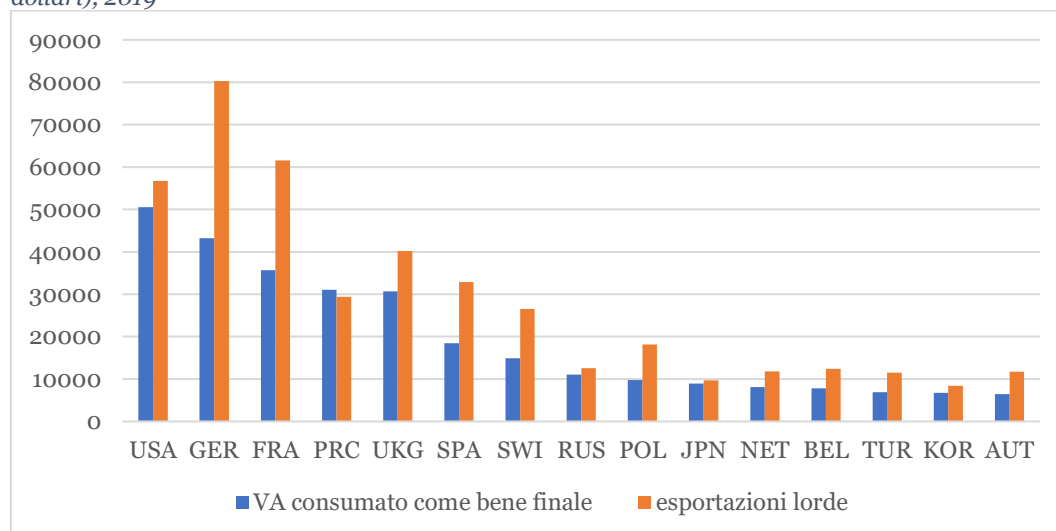
Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

La Figura 3.8 mostra i primi quindici paesi per consumo di valore aggiunto italiano importato direttamente e indirettamente (barra blu). L'indicatore a forma romboidale di colore verde mostra invece la parte di valore aggiunto italiano esportato direttamente verso paesi terzi dove viene anche consumato (DVA diretto). Considerando il totale del valore aggiunto italiano diretto e indiretto consumato in paesi terzi, **il primo paese di destinazione finale sono gli Stati Uniti**, con un consumo di 50,5 miliardi nel 2019 (il 2,74% del PIL italiano), seguiti dalla Germania (43,2 miliardi: il 2,34% del PIL italiano), dalla Francia (35,6 miliardi: l'1,94% del PIL italiano) e dalla Cina (31 miliardi: l'1,68% del PIL italiano).

Nella Figura 3.9 (che è un confronto tra la Figura 3.8 e la Figura 3.1 nell'introduzione) si può vedere che le differenze maggiori tra le esportazioni dirette e il valore aggiunto italiano effettivamente assorbito all'estero come bene finale riguardino i legami con gli altri paesi europei. Questo fatto non sorprende se si considera la grande quantità di scambi di beni intermedi che avviene all'interno della rete di produzione europea. Infatti, i beni attraversano più volte i confini nazionali prima di raggiungere la destinazione finale dove vengono assorbiti, determinando una differenza maggiore tra l'export in termini lordi e quello in valore aggiunto assorbito. Al contrario, per gli altri principali mercati di destinazione (Stati Uniti, Cina, Russia e Giappone) vi è una differenza minore tra il valore aggiunto italiano assorbito nei loro mercati e le esportazioni italiane verso questi ultimi, con la Cina che consuma come bene finale una quantità di valore aggiunto italiano maggiore rispetto a quanto effettivamente importato direttamente dall'Italia.

Questo fatto si può spiegare in quanto **una quota notevole di valore aggiunto italiano raggiunge questi paesi tramite le esportazioni europee.**

Figura 3.9- Destinazione finale del valore aggiunto italiano e esportazioni lorde italiane (milioni di dollari), 2019



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Disaggregando a livello settoriale i flussi di valore aggiunto italiano consumato all'estero come bene finale, la Tabella 3.1 mostra, per i primi tre paesi consumatori di VA italiano, la percentuale della domanda finale che viene soddisfatta dal valore aggiunto prodotto in Italia (il dato viene riportato per i primi quattro settori). Queste grandezze comprendono quindi sia valore aggiunto importato direttamente dall'Italia come beni finali, sia quello arrivato da paesi terzi come componenti di beni finali.

Tabella 3.1- Primi quattro settori per domanda finale di prodotti italiani dei primi tre paesi per volume di VA italiano assorbito come bene finale.

	Settore	Totale domanda aggregata	Resto del mondo (esclusa Italia)	Italia	% domanda finale per settore
Stati Uniti	Pelle e calzature	46024	44646	1378	3%
	Macchinari	271148	265303	5845	2,2%
	Tessile e Abbigliamento	161026	158619	2406	1,5%
	Mezzi di trasporto	709659	700424	9234	1,3%
Germania	Macchinari	103581	97502	6079	5,9%
	Pelle e calzature	7964	7550	414	5,2%
	Altre attività manifatturiere	44344	42116	2228	5,0%
	Gomma e plastica	12949	12344	605	4,7%
Francia	Altre attività manifatturiere	18987	17115	1872	9,9%
	Pelle e calzature	5270	4814	456	8,7%
	Macchinari	39853	36679	3174	8%
	Legno	879	812	68	7,7%

Nota: sono mostrati i settori in cui il valore aggiunto italiano soddisfa la più alta percentuale di domanda finale di quel settore. La percentuale mostra la quota totale della domanda finale per settore soddisfatta dal valore aggiunto italiano

Come si vede, il valore aggiunto italiano soddisfa il 3%, 5,2% e l'8,7% della domanda finale di pelli e calzature di Stati Uniti, Germania e Francia rispettivamente. Anche i macchinari sono uno dei settori la cui domanda finale dei paesi qui considerati è soddisfatta in percentuali cospicue dal valore aggiunto italiano. Più nel dettaglio il VA italiano soddisfa il 2,2% della domanda finale di macchinari americana, quasi il 6% di quella tedesca e l'8% di quella francese.

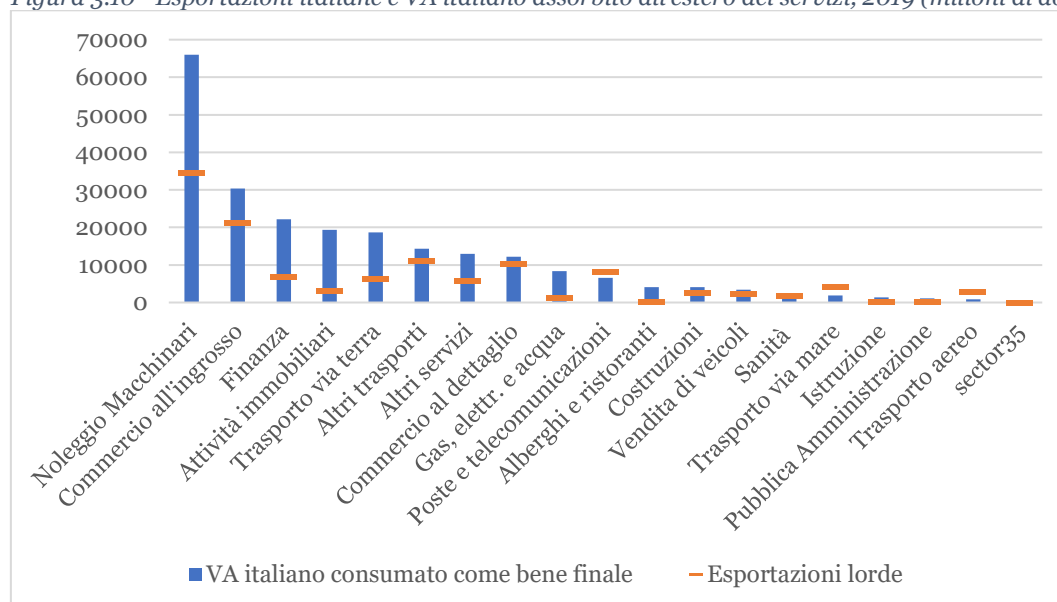
3.4 I servizi all'interno delle Catene Globali del Valore.

Il primo ruolo che viene identificato per i servizi lungo le catene globali del valore è quello di collegare le varie fasi produttive delle attività manifatturiere. Al fine di gestire i processi produttivi dislocati in aree diverse del pianeta, le aziende, infatti, necessitano di servizi quali la logistica, la comunicazione, il trasporto, la finanza etc. Senza questi, la parcellizzazione dei sistemi produttivi a livello mondiale non sarebbe possibile e, di conseguenza, le catene globali del valore non potrebbero esistere.

Tuttavia, i servizi non sono solo il “collante” tra i diversi stadi produttivi delle catene del valore, ma possono costituire, come le merci, input intermedi che apportano valore aggiunto, utili alla produzione e alla redistribuzione dei prodotti. Per esempio, qualsiasi attività di produzione organizzata in numerosi anelli produttivi consequenziali e dislocati in diverse aree

geografiche ha inizio con attività di ricerca, sviluppo e progettazione, che possono essere considerate quindi come dei veri e propri input intermedi di servizi. In modo simile, anche le imprese attive negli stadi finali del processo produttivo sfruttano dei servizi, quali il marketing o la distribuzione, che non costituiscono semplicemente attività di collegamento tra i diversi step della produzione, ma sono delle vere e proprie fasi di per sé. La Figura 3.10 confronta il valore dei flussi commerciali dei settori dei servizi espressi in termini di valore aggiunto con le esportazioni lorde di servizi dell'Italia (a loro volta costituite da DVA e FVA). Si può notare come la quota dei servizi nel commercio italiano, espressa in termini di VA, è maggiore rispetto a quanto misurato considerando le esportazioni lorde.

Figura 3.10 - Esportazioni italiane e VA italiano assorbito all'estero dei servizi, 2019 (milioni di dollari)



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

4 FOCUS: ITALIA E GERMANIA “PARTNER” NELLE CGV¹²

- La Germania è il primo partner commerciale dell'Italia: i flussi tra i due paesi riguardano principalmente i settori dei macchinari e dei mezzi di trasporto (inclusi gli autoveicoli).
- La partecipazione alle CGV di entrambi i paesi è in aumento negli ultimi anni, e la Germania non è solo un mercato di sbocco per le esportazioni italiane di beni finali, ma anche una grande utilizzatrice di VA italiano nel proprio export.
- Attraverso la Germania, il VA italiano viene assorbito come bene finale principalmente negli USA, in Cina e nelle principali economie europee.

4.1 Introduzione

La Germania è il terzo esportatore mondiale, il primo esportatore europeo e il principale partner commerciale dell'Italia. L'Italia è il nono esportatore mondiale di beni, fra cui molti intermedi usati nelle produzioni degli altri paesi e della Germania in particolare e spesso componenti importanti delle loro esportazioni.

Le economie di Italia e Germania sono sempre più interconnesse e, anche grazie alla frammentazione della produzione e alle collaborazioni tra imprese, sono diventate uno dei principali assi dell'attività produttiva europea.

Oltre alla vicinanza geografica e alla specializzazione manifatturiera, in parte complementare, di Italia e Germania, la presenza di un mercato unico europeo e dell'euro hanno contribuito all'integrazione produttiva riducendo i costi di commercio e soprattutto le incertezze dovute per esempio alla volatilità del tasso di cambio. In un contesto di elevata frammentazione della produzione, peraltro, l'effetto delle variazioni del tasso di cambio, oltre ad aumentare l'incertezza su costi e ricavi, è ambiguo – cioè

¹² A cura di Simona Giglioli, Giorgia Giovannetti, Enrico Marvasi ed Elena Romanin.

una svalutazione non necessariamente rende più competitivi – poiché comporta effetti opposti su import ed export laddove le imprese importano ed esportano allo stesso tempo, e anzi basano la propria competitività sulla capacità di importare. Proprio per questo la moneta unica ha facilitato l'integrazione e contribuito ad una maggiore competitività dell'export europeo.

Le imprese tedesche non sono solo potenziali competitor di quelle italiane, ma anche, forse soprattutto, alleati fondamentali nel sostenere l'export e la competitività. Le imprese italiane, infatti, trovano nella Germania un mercato di sbocco non solo per i prodotti finali destinati ai consumatori tedeschi, che sono caratterizzati da un reddito medio di oltre 41 mila euro pro capite nel 2019 (equivalenti a oltre 46.500 dollari, dati Banca Mondiale) e acquistano beni di elevata qualità, ma soprattutto per prodotti intermedi, input specializzati, meccanica strumentale e componentistica che vengono trasformati dalle imprese tedesche.

Tra il 2010 e il 2019, l'export italiano in Germania è cresciuto del 32,5%; una crescita decisamente elevata, e nettamente superiore a quella ottenuta in Francia (27%) che rappresenta il secondo mercato di destinazione dell'export italiano (dati Istat-Ice)¹³. La dinamica dell'export italiano in Germania è particolarmente rilevante considerato che si tratta di un mercato maturo verso cui l'Italia esporta già molto: l'export verso la Germania, da solo, vale più di quello verso tutta l'America settentrionale, o verso tutta l'Asia centrale e orientale, o verso il totale di Medio Oriente, America centro-meridionale e Africa.

Nonostante negli ultimi anni le imprese italiane abbiano leggermente peggiorato la propria quota di mercato in Germania, il mercato tedesco rimane uno dei principali per l'import, e l'export italiano dipende in ampia misura dalla domanda tedesca. Nell'ultimo anno, in seguito alla crisi indotta dalla pandemia di Covid-19, la domanda mondiale ha subito un netto rallentamento, tuttavia, fra i paesi europei la Germania è uno di quelli relativamente meno colpiti dalla crisi: gli ultimi dati indicano una caduta degli acquisti di manufatti del 4,7% per la Germania, vale a dire la metà di quella per l'Italia (10,7%, dati Ice-Prometeia). Ciò implica che, in media, le imprese italiane non esportatrici hanno subito un calo della domanda (interna) ben più forte delle esportatrici operanti anche sul mercato tedesco (si veda l'Appendice A.2 per un approfondimento degli effetti del Covid-19 in questo contesto). In questo frangente, pertanto, almeno limitatamente al mercato tedesco, l'apertura commerciale e la partecipazione alle catene del valore, ovvero quelle

¹³ La crescita delle esportazioni verso la Germania è inferiore a quella registrata negli USA (124,2%), in Cina (50,9%), Corea del Sud (93,7%) e Giappone (92,9%), ma il livello è decisamente più alto e quindi le opportunità di crescita sono inferiori.

sequenze di fasi produttive che dagli input iniziali conducono ai prodotti finali passando per i beni intermedi, ha aiutato le imprese italiane ad affrontare meglio la crisi.

Le relazioni tra i due paesi all'interno delle catene globali del valore si sono intensificate nel tempo e il valore aggiunto scambiato è aumentato. **La Germania rappresenta ormai un vero e proprio “hub” della produzione europea**, verso il quale convergono i prodotti intermedi di molti paesi, poi trasformati e successivamente esportati verso altri mercati, cosicché di fatto la Germania contribuisce ad esportare il valore aggiunto proveniente dai suoi partner commerciali. Le esportazioni tedesche incorporano una parte non trascurabile di valore aggiunto prodotto in Italia, uno dei suoi principali fornitori e partner commerciali. La Germania, dunque, è sì il primo esportatore europeo, ma **non tutto l'export è “tedesco”: in misura rilevante la Germania rappresenta la piattaforma da cui parte l'export europeo, cioè l'export tedesco è in larga parte l'export dei paesi europei**. Da questo punto di vista, si capisce bene in che senso la Germania vada intesa come un importante alleato, in particolare per raggiungere i mercati extra europei.

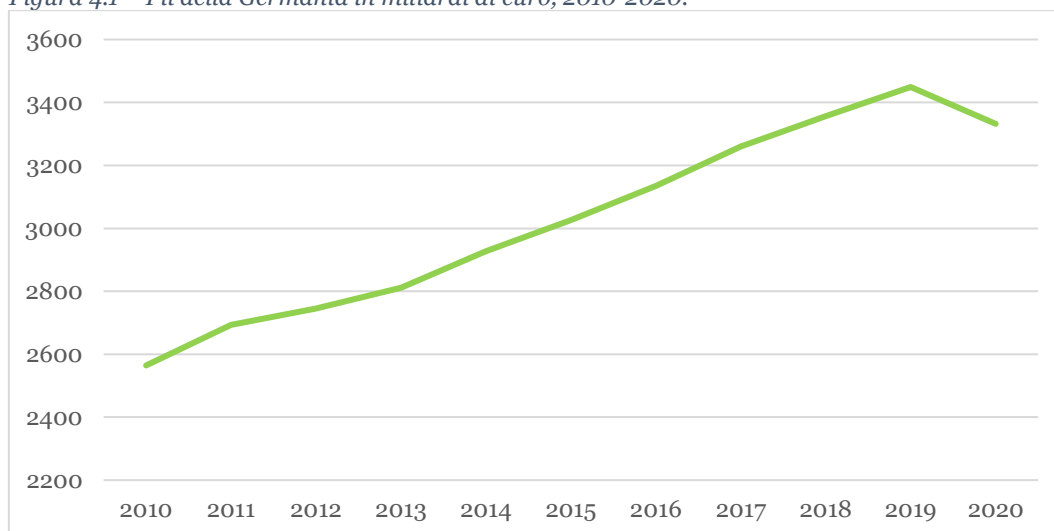
Questo Focus si concentra sulle relazioni commerciali tra Italia e Germania con attenzione particolare ai legami produttivi e all'interscambio all'interno delle catene del valore. L'analisi evidenzia e quantifica con gli ultimi dati disponibili e le più recenti tecniche quanto sia profonda l'integrazione produttiva tra i due paesi. In particolare, mette in luce **il ruolo della Germania nel contribuire all'export italiano non solo direttamente, ovvero come fonte di domanda finale, ma anche indirettamente ovvero esportando essa stessa verso il resto del mondo il valore aggiunto italiano incorporato nelle proprie esportazioni**.

La prima parte del Focus fornisce un quadro dell'andamento economico delle due economie e dell'interscambio commerciale. La seconda parte approfondisce i legami all'interno delle catene del valore evidenziando i paesi verso cui l'Italia esporta indirettamente tramite la Germania e i principali settori coinvolti.

4.2 L'andamento economico della Germania e il commercio con l'Italia

La Germania è la maggiore economia dell'Unione Europea, con una popolazione di 83 milioni di abitanti nel 2019 e un Prodotto Interno Lordo pro capite di 41.474 euro. Il Pil tedesco ha mantenuto dal 2010 un andamento sempre crescente (Figura 4.1), raggiungendo nel 2019 un picco di 3449 miliardi di euro.

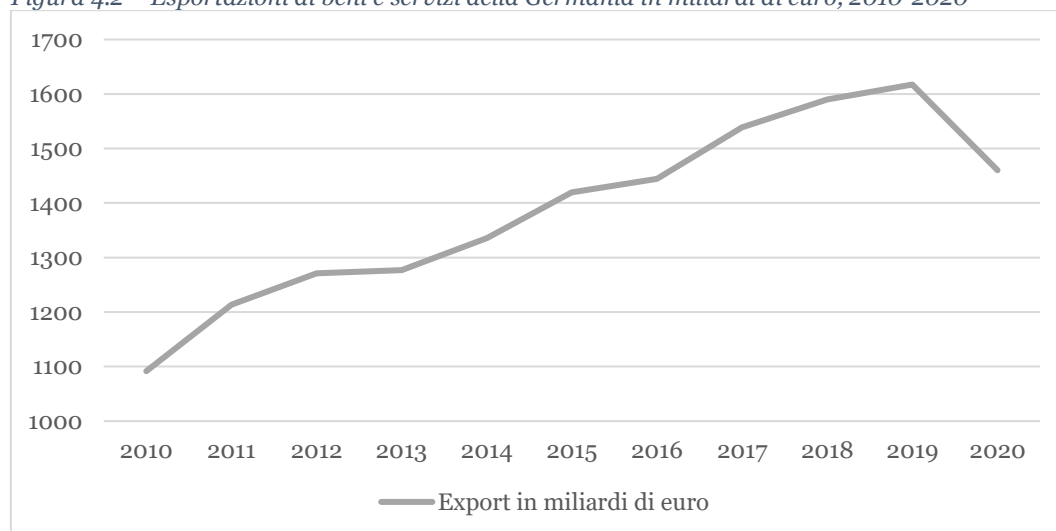
Figura 4.1 – Pil della Germania in miliardi di euro, 2010-2020.



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Seppur con diversa intensità, il diffondersi della pandemia di Covid-19 e l'adozione di misure per il suo contenimento hanno provocato una flessione senza precedenti della maggior parte delle attività economiche globali e di conseguenza una contrazione del Pil in tutti gli stati. Nel 2020 infatti, il Pil tedesco è ammontato a 3332 miliardi di euro, con una diminuzione percentuale del 3,32% rispetto all'anno precedente.

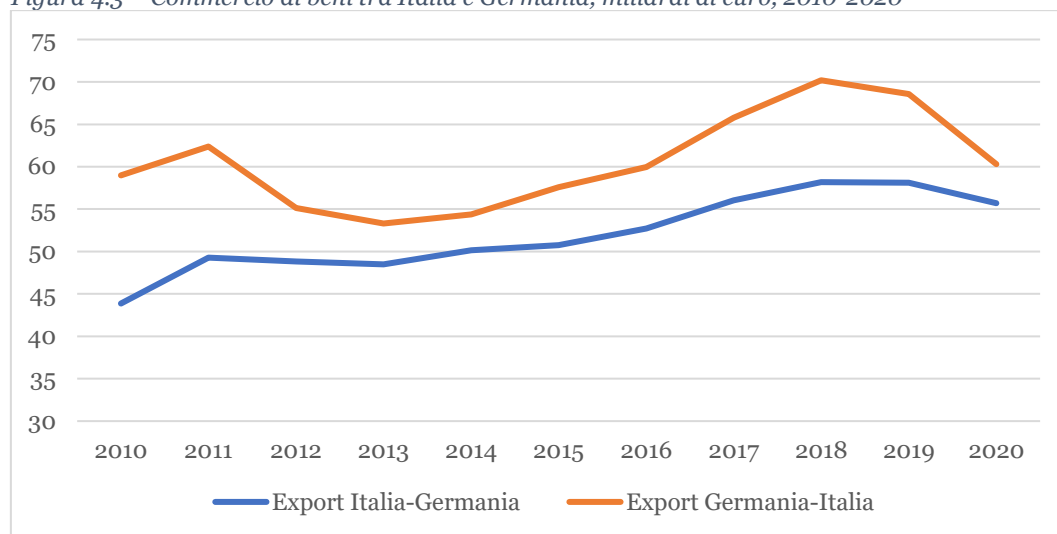
Come per il Pil, anche il volume delle esportazioni tedesche, cresciuto tra il 2010 e il 2019, ha registrato un'inversione di tendenza nell'ultimo anno: nel 2020 la Germania ha esportato beni e servizi per un valore di 1460 miliardi di euro, circa 200 miliardi in meno rispetto all'anno precedente (Figura 4.2). In percentuale al Pil, le esportazioni sono sempre state superiori al 45% dal 2011, raggiungendo nel 2018 un picco del 47,4%. A causa dell'emergenza sanitaria, che non solo ha fatto diminuire la produzione ma ha anche ridotto enormemente gli spostamenti e gli scambi commerciali, nel 2020 le esportazioni tedesche hanno rappresentato solo il 43,8% del Pil.

Figura 4.2 – Esportazioni di beni e servizi della Germania in miliardi di euro, 2010-2020

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

La potenza economica della Germania e il suo ruolo centrale nella rete produttiva europea hanno reso il paese uno dei maggiori esportatori mondiali e il primo in Unione Europea. Oltre ad essere un grande paese esportatore di per sé, la Germania, come già detto, è anche il primo partner commerciale dell'Italia, sia nelle esportazioni che nelle importazioni. Nel 2020 l'interscambio totale di beni è stato di ben 116 miliardi di euro, seppur in calo rispetto ai 126 miliardi del 2019 (Figura 4.3). Analizzando più nel dettaglio i flussi commerciali tra i due paesi in entrambe le direzioni, si nota come durante l'ultimo ventennio il flusso di merci dalla Germania verso l'Italia sia sempre stato maggiore di quello nella direzione inversa. Questa differenza si è ridotta tra il 2012 e il 2015, raggiungendo il suo valore minimo nel 2014 con una differenza tra i volumi di interscambio di 4,2 miliardi, per poi tornare ad aumentare a causa di un ritmo di crescita dell'export tedesco in Italia più sostenuto. Dal 2018 però, l'export tedesco in Italia è diminuito in misura maggiore rispetto al flusso di beni italiani verso l'economia tedesca, con una conseguente diminuzione dell'attivo tedesco nell'interscambio commerciale bilaterale tra i due paesi. Nel 2020, le esportazioni di beni dalla Germania all'Italia sono ammontate a 60 miliardi di euro, mentre quelle italiane in Germania a 56 miliardi di euro.

Figura 4.3 – Commercio di beni tra Italia e Germania, miliardi di euro, 2010-2020

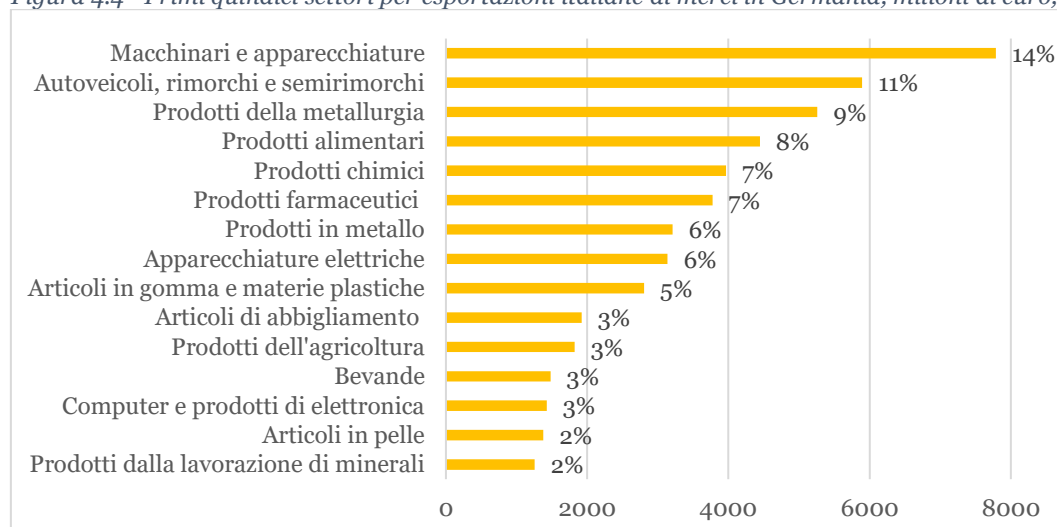


Fonte: elaborazioni su dati Agenzia Ice-Istat

4.2.1 I principali settori di scambio

Focalizzando l'attenzione sulle esportazioni italiane in Germania, il settore principale è quello dei macchinari e apparecchiature che, con un volume di 8 miliardi di euro, nel 2020 rappresenta il 14% del totale delle esportazioni italiane verso la Germania (Figura 4.4). Seguono i settori degli autoveicoli, dei prodotti della metallurgia e dei prodotti alimentari, che con volumi tra i 6 e i 4 miliardi di euro costituiscono rispettivamente l'11%, il 9% e l'8% delle esportazioni italo-tedesche. Sia i prodotti farmaceutici che quelli chimici rappresentano il 7% delle esportazioni totali italiane in Germania.

Figura 4.4 - Primi quindici settori per esportazioni italiane di merci in Germania, milioni di euro, 2020.

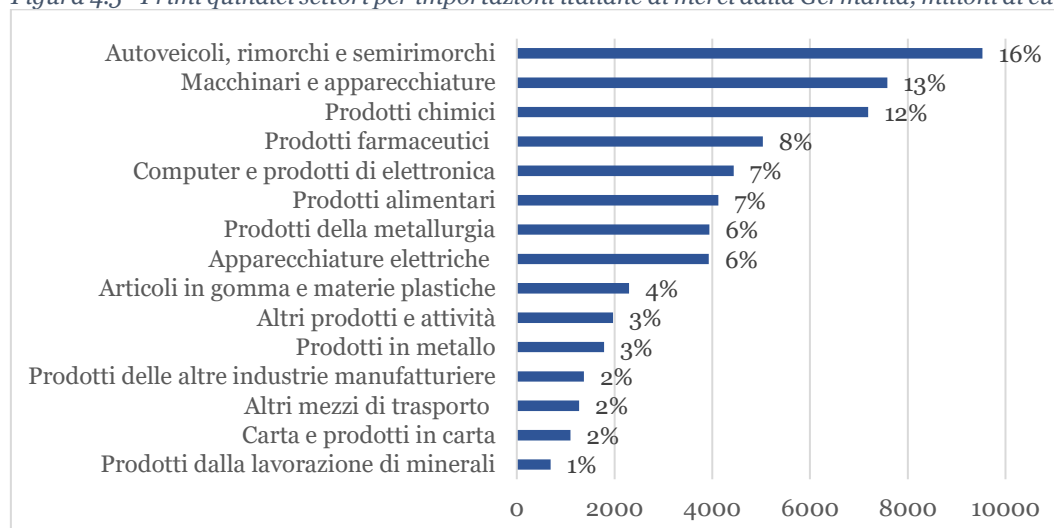


Fonte: elaborazioni su dati Istat e Agenzia ICE

Nota: La percentuale si riferisce al totale delle esportazioni italiane in Germania.

Guardando al flusso opposto, quindi a ciò che dalla Germania viene importato in Italia (Figura 4.5), la composizione settoriale è la stessa per i primi due settori, che però occupano posizioni invertite: il primo è infatti rappresentato dagli autoveicoli, rimorchi e semirimorchi che, con 9,5 miliardi di euro importati nel 2020, rappresentano il 16% del totale delle importazioni italiane dalla Germania. A seguire c'è il settore dei macchinari e delle apparecchiature che rappresenta il 13% delle esportazioni totali tedesche in Italia. Rilevanti sono anche i settori dei prodotti chimici, dei prodotti farmaceutici e quello dei computer e componenti di elettronica, che rappresentano rispettivamente il 12%, 8% e 7%.

Figura 4.5 - Primi quindici settori per importazioni italiane di merci dalla Germania, milioni di euro, 2020



Fonte: elaborazioni su dati Istat e Agenzia ICE

Nota: La percentuale si riferisce al totale delle importazioni italiane dalla Germania.

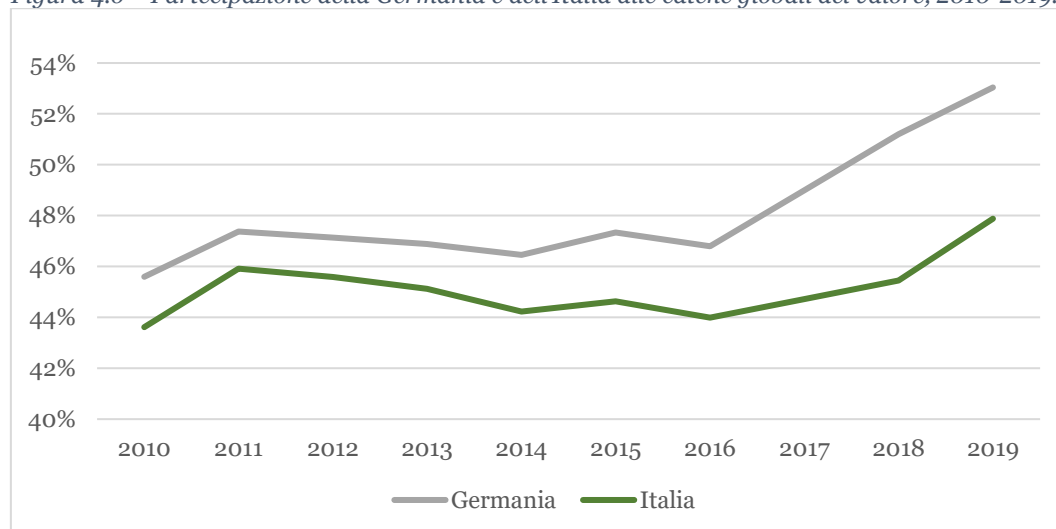
4.3 L'Italia e la Germania nelle CGV

Come nel Capitolo 1, la partecipazione di un paese alle catene del valore è calcolata guardando al commercio legato alle CGV in percentuale del totale esportato. Confrontando Germania e Italia (Figura 4.6), si vede che la Germania ha una maggiore integrazione nelle catene del valore rispetto all'Italia. Per entrambi i paesi, tuttavia, vi è stata una crescita dell'importanza del commercio legato alle CGV dal 2010 al 2019, in particolare dal 2016 in poi. Nel 2019 (ultimo anno disponibile per le tavole input-output) in Germania l'indice di partecipazione era del 53%, mentre in Italia del 48%.

Restringendo l'attenzione sul commercio tra Italia e Germania all'interno delle catene del valore, un dato interessante è la quantità di valore aggiunto italiano contenuto nelle

esportazioni tedesche, e viceversa. Questa grandezza indica quanto dei beni e servizi esportati dalla Germania (Italia) contiene input prodotti dall'Italia (Germania).

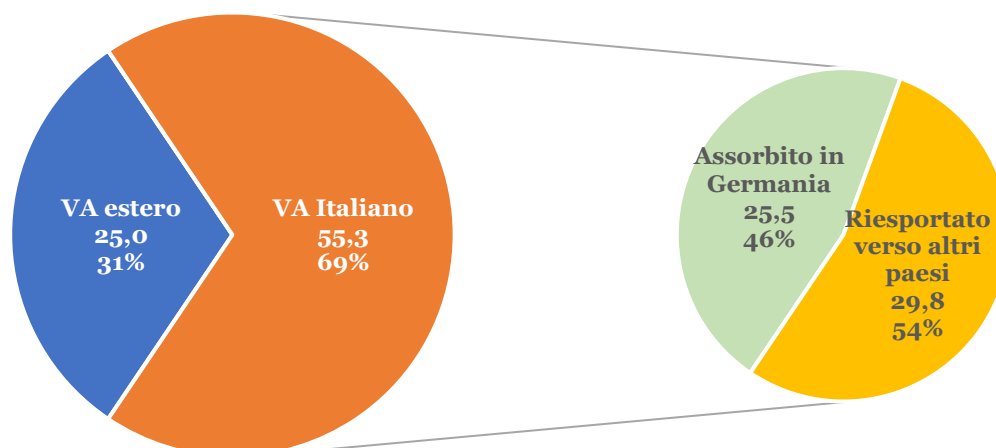
Figura 4.6 – Partecipazione della Germania e dell'Italia alle catene globali del valore, 2010-2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

È inoltre interessante analizzare i flussi di valore aggiunto che viene prodotto in Italia ed esportato in Germania, che, nel 2019, ammonta a 55,3 miliardi di dollari, pari al 68,9% delle esportazioni totali italiane di beni e servizi verso la Germania (Figura 4.7). Di questo valore aggiunto, una parte viene direttamente consumato in Germania; un'altra parte è esportata dalla Germania e consumata nel paese di destinazione; infine, una terza parte è a sua volta esportata e consumata in un terzo o quarto paese. **Nel 2019, del totale del valore aggiunto italiano che raggiunge la Germania, il 46,1% è consumato in Germania mentre il 53,9% viene nuovamente inglobato in esportazioni tedesche.** Questa può essere considerata una misura di intensità di “export indiretto” dell'Italia tramite la Germania.

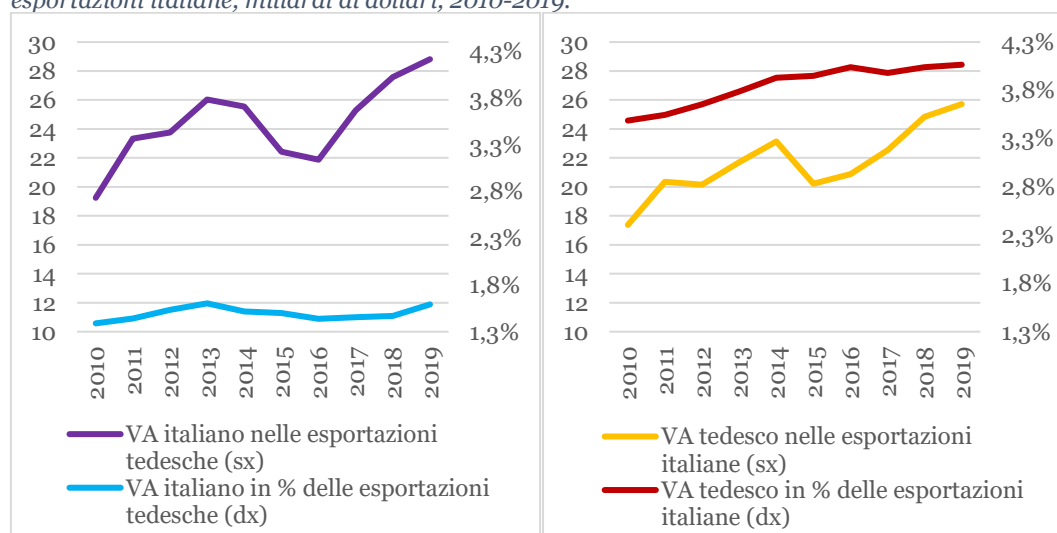
Figura 4.7 – Scomposizione dell'export italiano di beni e servizi in Germania nel 2019 (mld di dollari).



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Guardando al pannello di sinistra della Figura 4.8, si nota che nel 2019 il valore aggiunto italiano contenuto nell'export della Germania è pari a oltre 28 miliardi di dollari, ovvero all'1,6% delle esportazioni tedesche totali. Dopo un decisivo aumento tra il 2010 e il 2013, il valore aggiunto italiano nelle esportazioni tedesche è diminuito, tornando tuttavia a crescere fortemente dal 2017 in poi, sia in termini assoluti sia in percentuali.

Figura 4.8 - Valore aggiunto italiano nelle esportazioni tedesche e valore aggiunto tedesco nelle esportazioni italiane, miliardi di dollari, 2010-2019.



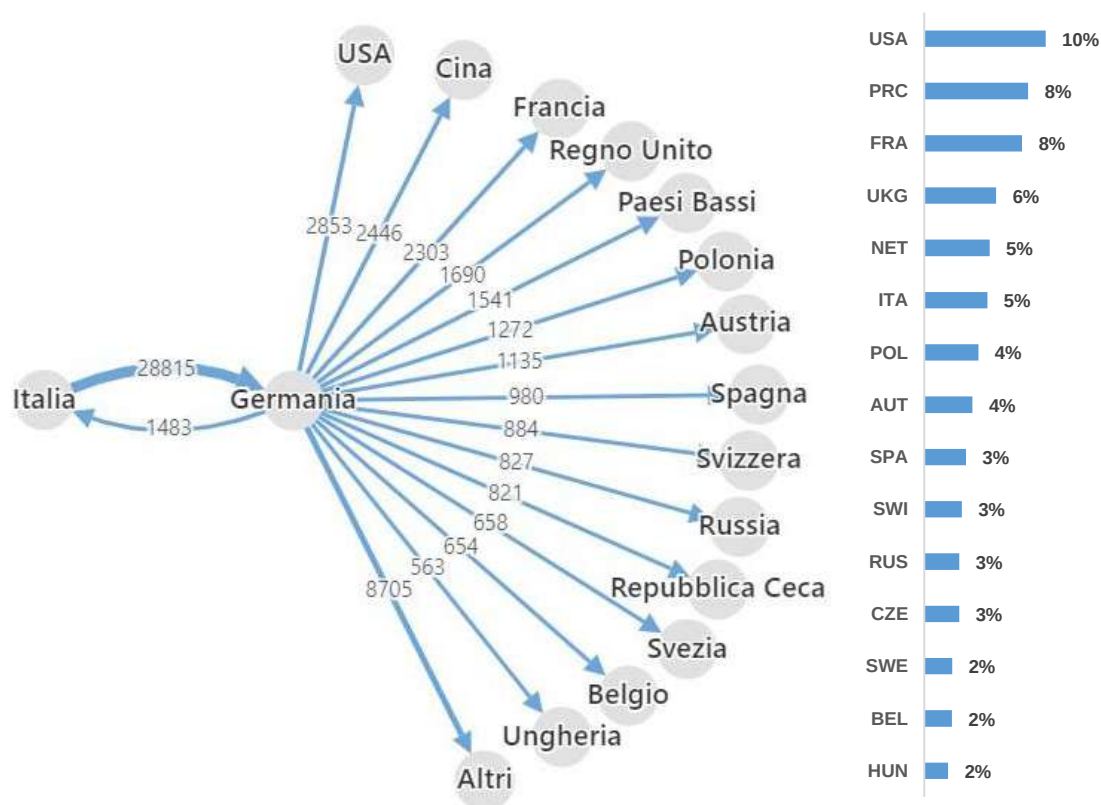
Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Seppur non troppo lontano nel valore in dollari (25,8 miliardi nel 2019), il valore aggiunto tedesco nelle esportazioni italiane ha un'importanza di due volte e mezza quella

del valore aggiunto italiano nell'export tedesco, ed è pari al 4,1% nel 2019. Ciò significa una maggiore dipendenza italiana dalla Germania per quanto riguarda l'export, rispetto al caso opposto.

Concentrandoci sulla destinazione di questi flussi, la Figura 4.9 mostra quali sono i principali paesi in cui il valore aggiunto italiano contenuto nei prodotti tedeschi viene esportato dalla Germania.

Figura 4.9 – Export indiretto di VA dell'Italia tramite la Germania. Primi paesi per destinazione di export del valore aggiunto italiano contenuto nelle esportazioni tedesche, milioni di dollari e composizione percentuale, 2019.



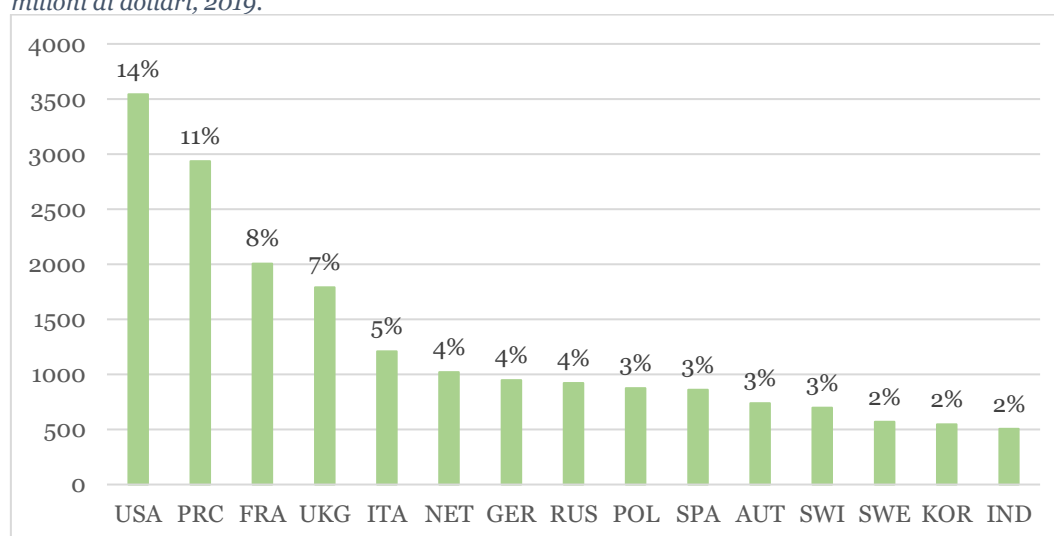
Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

La Figura 4.10, invece, mostra quali sono i paesi in cui il valore aggiunto italiano nelle esportazioni tedesche viene effettivamente consumato.

Confrontando le due Figure si possono trarre delle conclusioni interessanti. Infatti, mentre il 10% del valore aggiunto italiano esportato dalla Germania raggiunge direttamente gli USA, una percentuale maggiore, ovvero il 14% del totale valore aggiunto italiano esportato dalla Germania, trova consumatori finali negli Stati Uniti. Ciò significa che **parte del valore aggiunto italiano che arriva negli USA tramite la Germania, viene prima esportato dalla Germania a qualche altro paese, che**

a sua volta lo esporta negli Stati Uniti, dove viene consumato. La stessa cosa si può dire per la Cina, che è il secondo mercato per esportazione tedesca di valore aggiunto italiano (l'8% viene esportato direttamente dalla Germania in Cina, mentre l'11% viene alla fine consumato da cinesi). Complessivamente, i paesi di destinazione e di consumo finale sono molto simili: dopo USA e Cina troviamo infatti i principali paesi europei. Tra questi è compresa anche l'Italia perché il 5% del valore aggiunto prodotto in Italia ed esportato in Germania come bene intermedio, viene nuovamente esportato dalla Germania in Italia come prodotto finito e qui consumato¹⁴.

Figura 4.10 - Primi paesi per consumo del valore aggiunto italiano contenuto nelle esportazioni tedesche, milioni di dollari, 2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Nota: La percentuale si riferisce al totale del valore aggiunto italiano esportato dalla Germania.

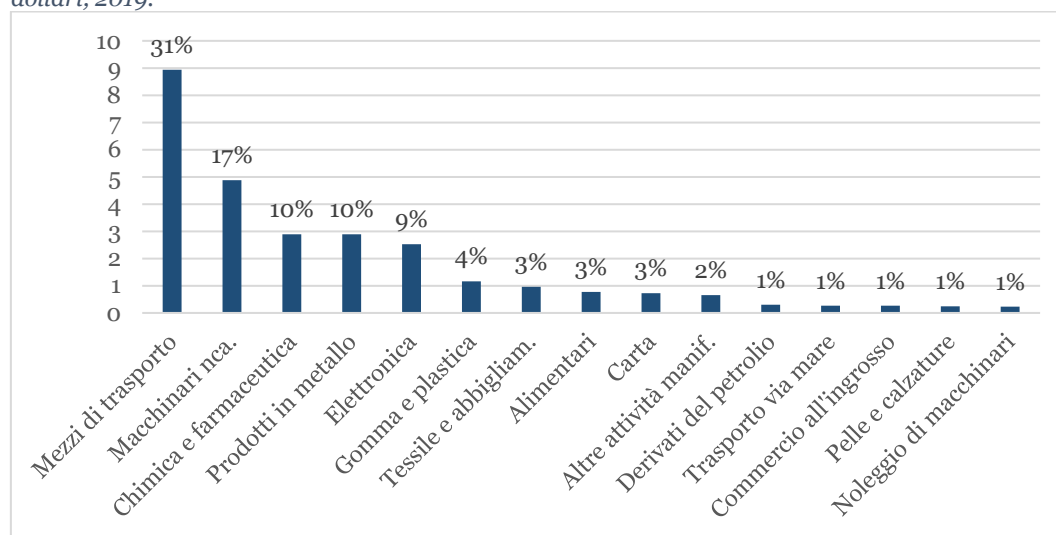
4.3.1 I settori più coinvolti nelle catene del valore italo-tedesche

È lecito chiedersi quali siano i settori più importanti nello scambio tra Italia e Germania all'interno delle catene del valore. La Figura 4.11 mostra che i flussi sono particolarmente concentrati nel settore dei mezzi di trasporto, che da solo, con un volume di 8,9 miliardi di dollari, costituisce il 31% di tutto il valore aggiunto italiano esportato dalla Germania. Il secondo settore per peso e volume è quello dei macchinari: il valore aggiunto italiano esportato dalla Germania in questo comparto è pari a 4,9 miliardi di dollari (17% di tutto il valore aggiunto prodotto in Italia ed esportato dalla Germania). Concentrandoci su questi due settori, possiamo fare un'analisi incrociata settore-paese e analizzare le

¹⁴ Ad esempio, molte automobili tedesche comprate in Italia hanno componenti, freni, fari che la Germania aveva importato dall'Italia.

destinazioni di tale valore aggiunto. La Figura 4.12 riporta questi dati: guardando ai macchinari, 311,2 milioni di dollari di valore prodotto in Italia arriva attraverso la Germania agli Stati Uniti (il 6%) e 245,4 milioni di dollari di macchinari (il 5%) trovano i loro consumatori finali in Cina.

Figura 4.11 - Primi quindici settori per valore aggiunto italiano nelle esportazioni tedesche, miliardi di dollari, 2019.

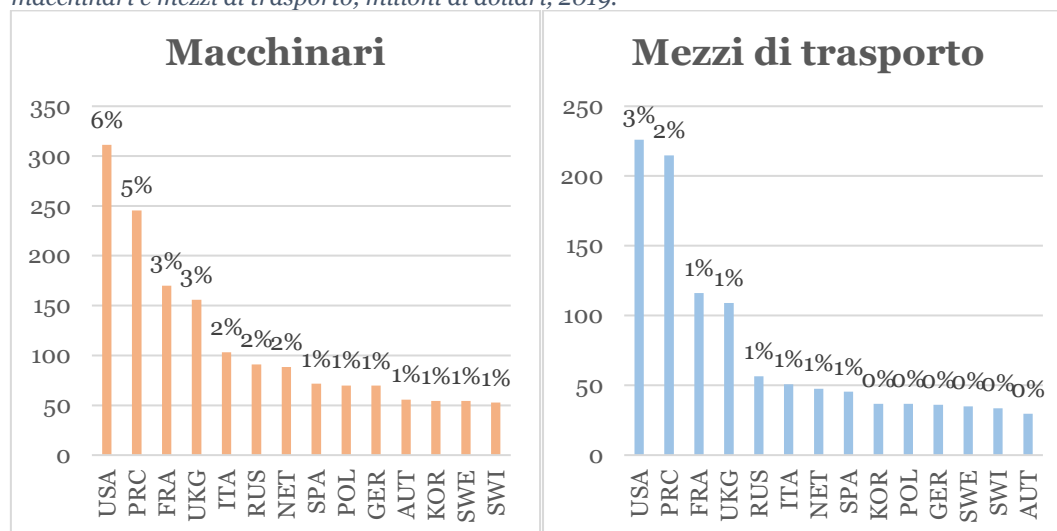


Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Nota: La percentuale si riferisce al totale del valore aggiunto italiano nelle esportazioni tedesche.

Questi due paesi sono i primi anche per destinazione di valore aggiunto italiano nelle esportazioni tedesche di mezzi di trasporto, come si vede nel pannello di destra della Figura 4.12.

Figura 4.12 - Primi quindici settori per valore aggiunto italiano nelle esportazioni tedesche nei settori dei macchinari e mezzi di trasporto, milioni di dollari, 2019.

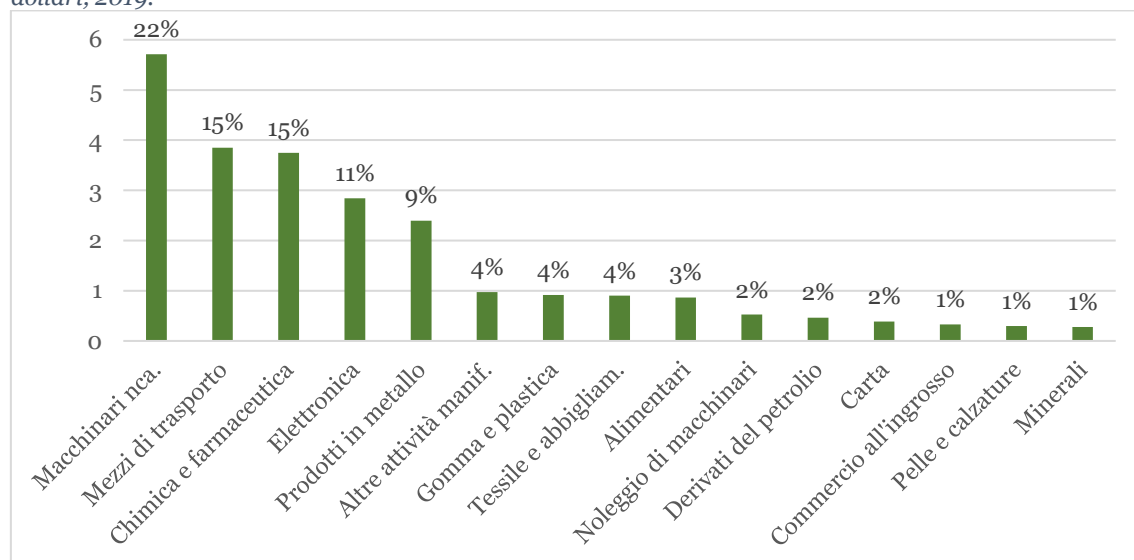


Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Nota: La percentuale si riferisce al totale del valore aggiunto italiano nelle esportazioni settoriali tedesche.

Infine, risulta utile vedere quali siano i settori nei quali le esportazioni italiane sono maggiormente dipendenti dagli input tedeschi (Figura 4.13). Come nelle analisi precedenti, e a dimostrazione della forte integrazione delle catene del valore, i primi tre settori sono macchinari (22%), mezzi di trasporto (15%) e il settore della chimica e farmaceutica (15%). Gli input scambiati reciprocamente tra Italia e Germania pertanto sono in gran parte negli stessi settori. Inoltre, sebbene il valore aggiunto italiano nelle esportazioni tedesche sia maggiore seppur non troppo distante dall'ammontare di quello tedesco nelle esportazioni italiane, come accennato prima, guardando all'analisi settoriale si nota una grande differenza tra i due flussi. Ad esempio, per i mezzi di trasporto, il valore prodotto in Italia ed esportato dalla Germania è pari a 8,9 miliardi di dollari, mentre quello prodotto in Germania ed esportato dall'Italia come prodotto finito ammonta a 5,7 miliardi.

Figura 4.13 - Primi quindici settori per valore aggiunto tedesco nelle esportazioni italiane, miliardi di dollari, 2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

Nota: La percentuale si riferisce al totale del valore aggiunto tedesco nelle esportazioni italiane.

Concludendo, nelle esportazioni del principale esportatore europeo (e terzo mondiale), la Germania, è incorporata una gran parte di valore aggiunto prodotto in Italia. Le imprese tedesche, quindi, possono essere considerate, non soltanto come concorrenti ma anche come importanti alleate, che permettono al “made in Italy” e alle imprese italiane di “raggiungere” i mercati extra europei.

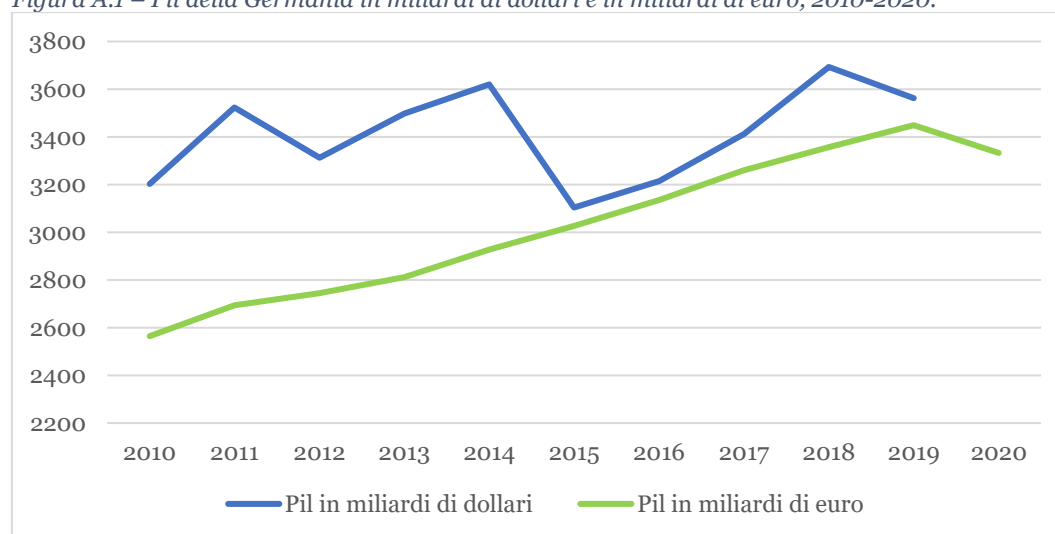
Appendice al Capitolo 4

A1. Dati ADB in dollari

Come già riportato nella nota metodologica in appendice del primo capitolo (A1.Nota Metodologica) lo studio delle catene globali del valore richiede una particolare attenzione ai dati e alle misure. In questo lavoro si è deciso di utilizzare come banca dati primaria per le misure di CGV le tavole Input-Output sviluppate dall'Asian Development Bank, che riportano i dati a livello internazionale in dollari (correnti). Ciò nonostante, nella prima parte di questo capitolo si è preferito utilizzare i dati forniti dall'Istituto Nazionale di Statistica (Istat) e dall'European Statistical System (Eurostat) per analizzare l'interscambio commerciale bilaterale tra Italia e Germania e l'andamento dell'economia tedesca nel tempo (paragrafi 2 e 2.1). Questi dati sono espressi in euro e di conseguenza, per motivi di coerenza del testo, riportiamo in seguito le stesse statistiche espresse in dollari (correnti).

La Figura A.1 mostra il Pil in euro insieme alla misurazione del Pil in dollari. Come già spiegato nell'appendice A.1 del Capitolo 1, in seguito ad una forte svalutazione dell'euro di quasi il 20% nel 2014-2015, per questi anni l'andamento delle serie espresse nelle due valute non coincide. Infatti, si può notare una diminuzione del Pil in dollari (riportato dall'Asian Development Bank) del 16,6% nel 2015 a cui non fa fronte un calo dello stesso ordine in euro (Eurostat): 3,4%. La differenza è interamente attribuibile alla variazione del tasso di cambio euro-dollaro.

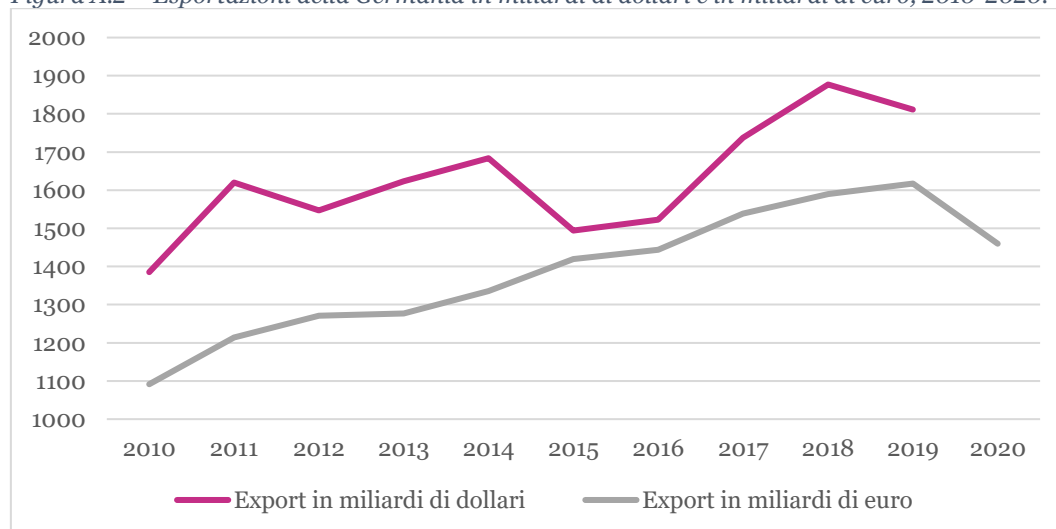
Figura A.1 – Pil della Germania in miliardi di dollari e in miliardi di euro, 2010-2020.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank e Eurostat.

La Figura A.2 riporta il volume di esportazioni tedesche in miliardi di dollari e in miliardi di euro. Anche in questo caso l'andamento dell'euro incide sul confronto.

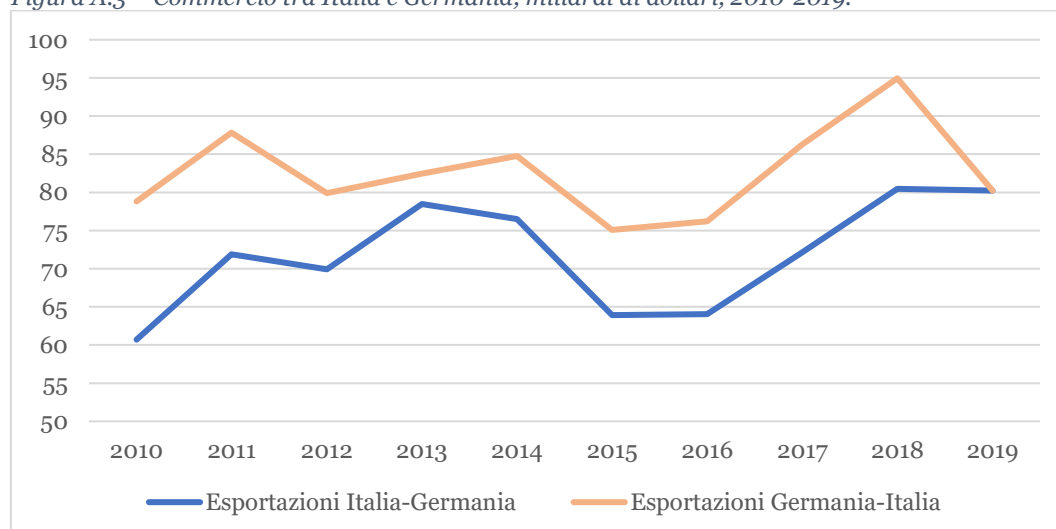
Figura A.2 – Esportazioni della Germania in miliardi di dollari e in miliardi di euro, 2010-2020.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank e Eurostat.

La Figura A.3 mostra l'interscambio commerciale tra Italia e Germania in miliardi di dollari. Il flusso di beni e servizi dalla Germania all'Italia è sempre stato maggiore di quello nella direzione inversa, ma nel 2019 le esportazioni tedesche (in dollari) verso l'Italia sono diminuite, pareggiando quelle italiane in Germania e rendendo così il saldo bilaterale molto vicino allo zero.

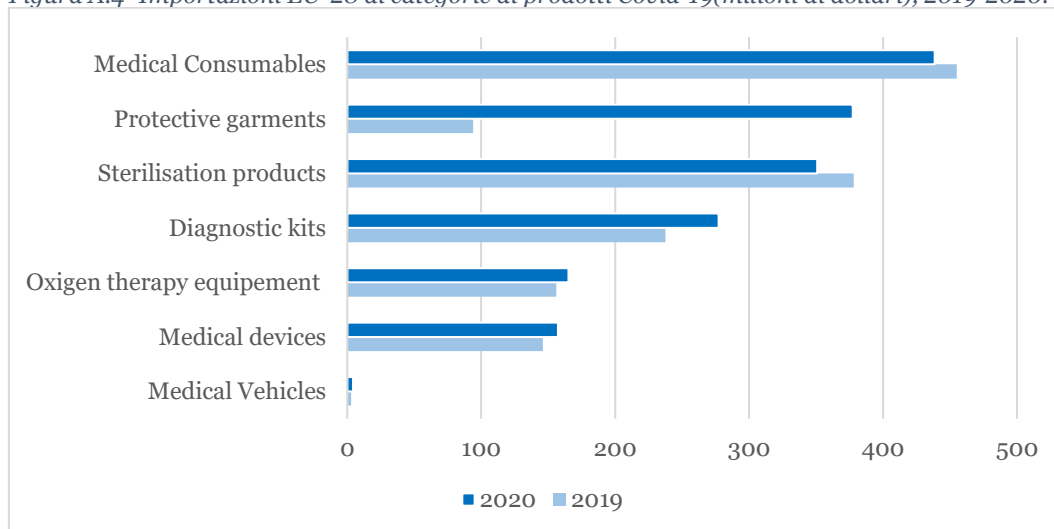
Figura A.3 – Commercio tra Italia e Germania, miliardi di dollari, 2010-2019.



Fonte: elaborazioni su dati Asian Development Bank.

A2. L'impatto dell'emergenza di Covid-19

Figura A.4- Importazioni EU-28 di categorie di prodotti Covid-19 (milioni di dollari), 2019-2020.



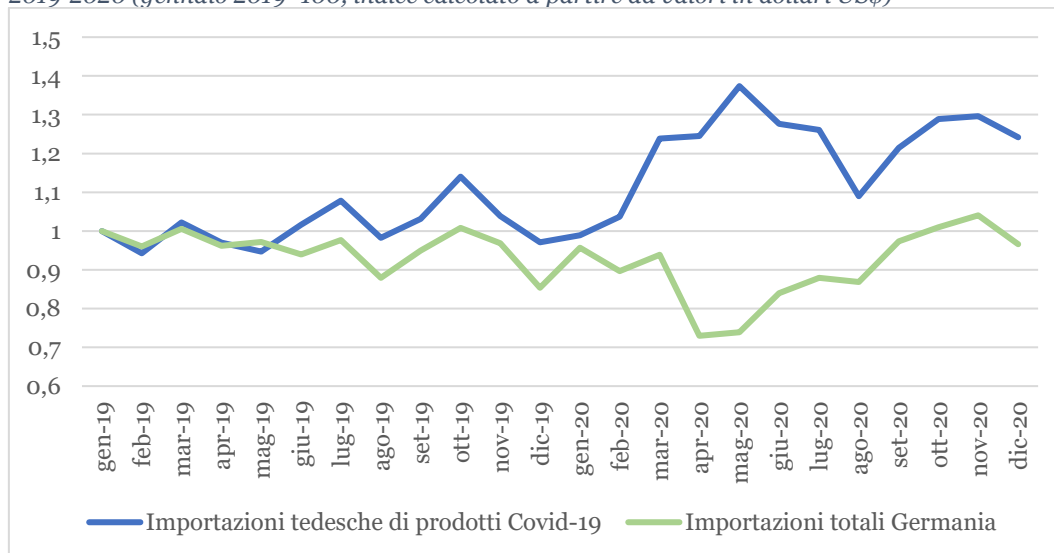
Source: UN Comtrade

Note: La World Custom Organization ha pubblicato un elenco di codici HS collegati all'emergenza Covid.

Per riferimenti

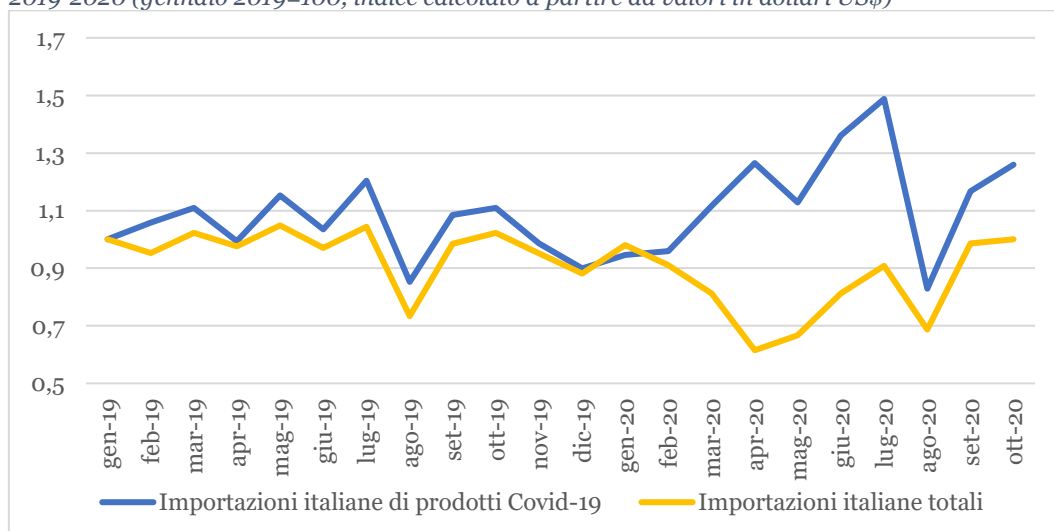
http://www.wcoomd.org/media/wco/public/global/pdf/topics/nomenclature/covid_19/hs-classification-reference_edition3_en.pdf?la=en

Figura A.5- Importazioni tedesche di prodotti legati all'emergenza Covid-19 e importazioni totali tedesche, 2019-2020 (gennaio 2019=100, indice calcolato a partire da valori in dollari US\$)



Fonte: UN Comtrade.

Figura A.6- Importazioni italiane di prodotti legati all'emergenza Covid-19 e importazioni totali italiane, 2019-2020 (gennaio 2019=100, indice calcolato a partire da valori in dollari US\$)



Fonte: UN Comtrade.

5 LE IMPRESE ITALIANE NELLE CGV E IL COVID-19¹⁵

- Le imprese più internazionalizzate sembrano subire meno le conseguenze dalla pandemia rispetto a quelle domestiche; ad esempio, in percentuali minori hanno dovuto chiudere definitivamente i loro impianti e riportano minori cali di fatturato durante la prima, ma soprattutto, durante la seconda ondata.
- Le imprese più coinvolte nel commercio internazionale sono ricorse meno frequentemente a misure di integrazione salariale.
- Le imprese più internazionalizzate sono state più rapide, soprattutto nella prima ondata, a adottare strategie resilienti per fronteggiare la crisi; sono state più veloci, infatti, ad avviare attività di e-commerce e a spostare parte delle loro attività in smart working.

5.1 Introduzione

Il Capitolo 1 ha evidenziato come l'Italia sia uno dei principali attori nelle CGV, il Capitolo 2 ha approfondito i legami a monte (acquisto di input) e a valle (fornitura di intermedi), e il Capitolo 3 ha tracciato il quadro dei principali paesi partner e dei settori coinvolti nelle CGV, tra questi la Germania ricopre un ruolo di primo piano. In questo, la maggior parte delle imprese italiane internazionalizzate operano nel settore manifatturiero e si connotano per le piccole o medie dimensioni. La struttura produttiva dell'Italia in termini di composizione settoriale e dimensione di impresa influisce sulle modalità con cui le imprese italiane si inseriscono nelle CGV e su come shock lungo le filiere internazionali si ripercuotono su di esse. Lo shock causato dalla pandemia di Covid-19 ha colpito duramente le economie e ha messo a dura prova le CGV. L'Italia è stato il primo paese, tra quelli ad alto reddito, ad essere stato colpito dal Covid-19 a marzo 2020 e anche

¹⁵ A cura di Giorgia Giovannetti, Enrico Marvasi, Iacopo Taddei, Arianna Vivoli.

il primo ad implementare su scala nazionale misure di restrizione alla mobilità e stop delle attività produttive. Le imprese italiane sono state le prime ad interfacciarsi non solo con l'arresto della produzione e del commercio internazionale (iniziato in prima istanza con il lockdown della città di Wuhan, centro nevralgico della produzione automobilistica internazionale), ma anche con un lockdown nazionale e le conseguenti misure di restrizione. Come noto, il primo caso di Covid-19 in Italia è stato riportato il 17 febbraio 2020 e già dal 22 marzo, la maggior parte delle attività commerciali e industriali erano state sospese. Tra marzo e aprile 2020, gli scambi commerciali tra l'Italia e l'estero hanno subito una forte contrazione: l'export si è ridotto del 45,8% e l'import del 32,2% (Istat 2020).

L'impatto della pandemia ha avuto una portata devastante per l'intera economia italiana, ciononostante vi sono forti eterogeneità tra i vari settori produttivi. A differenza delle crisi precedenti, come ad esempio la crisi finanziaria del 2008, la crisi pandemica ha colpito molto più aspramente il settore dei servizi rispetto alla manifattura, soprattutto quei servizi non erogabili online e che prevedono interazioni di persona quali hotel, ristoranti e il settore turistico in generale, ma anche, ad esempio, la vendita al dettaglio, tutti settori chiave nel complesso dell'economia italiana.

Dopo l'analisi aggregata presentata nei Capitoli precedenti, questo capitolo offre un quadro microeconomico a livello di impresa e si propone di mappare la partecipazione delle imprese italiane alle catene globali del valore, ponendo particolare attenzione al ruolo che sta giocando l'internazionalizzazione nella recente crisi pandemica. Grazie all'utilizzo dei dati sull'Italia estratti da World Bank Enterprise Surveys (WBES) per il 2019 e ai due successivi cicli di *follow-up* specifici sugli effetti del Covid-19 nel 2020, possiamo condurre un'analisi preliminare sull'effetto della crisi a livello di settore, ma soprattutto a livello di impresa, valutando l'impatto della pandemia su alcuni variabili fondamentali quali la chiusura di impianti, il calo del fatturato, la difficoltà nell'accesso agli input, il calo nella domanda ma anche sulle conseguenti strategie di reazione che le imprese hanno messo in atto per sopravvivere alla crisi, come l'avvio di attività di business online, lo spostamento di parte dell'attività in remoto o la riduzione della forza lavoro.

Dall'analisi dei dati d'impresa, emergono due tendenze principali. Primo, le imprese più internazionalizzate (variamente definite) sembrano subire meno le conseguenze dalla pandemia rispetto alle imprese domestiche – ad esempio, riportano minori cali di fatturato durante la prima, ma soprattutto la seconda ondata; inoltre, le imprese più coinvolte nel commercio internazionale sono ricorse in percentuali minori a misure come la cassa integrazione. Secondo, le imprese più internazionalizzate sono state più veloci,

soprattutto nella prima ondata, ad adottare strategie che possiamo definire resilienti per fronteggiare la crisi. Le imprese internazionalizzate hanno avviato o incrementato più rapidamente delle imprese domestiche attività di e-commerce e hanno prontamente spostato parte delle loro attività in smart working, facilitando una rapida ripresa della loro attività durante la seconda ondata, viceversa esse hanno fatto minor ricorso a strategie non resilienti, come la riduzione del numero dei dipendenti.

Se è vero che l'internazionalizzazione e la partecipazione alle CGV può aver esposto settori e imprese a shock esteri, soprattutto nelle fasi iniziali della pandemia, tuttavia, da un lato, le imprese internazionalizzate e nelle CGV hanno reagito prima e meglio – in parte grazie ad una maggiore dimensione e produttività media – dall'altro, i legami internazionali hanno permesso sia di beneficiare immediatamente della ripresa dei mercati esteri sia, per quanto riguarda acquisti e vendite, di diversificare il rischio tra vari mercati. Nel complesso l'evidenza a livello di impresa indica che le CGV, pur implicando un'esposizione verso i mercati esteri, hanno comunque avuto un ruolo positivo nell'aumentare la resilienza dell'economia e facilitare la ripresa dell'attività economica.

5.2 Panoramica sulle imprese italiane nel 2019

Utilizzando la baseline del WBES del 2019 sull'Italia abbiamo potuto condurre un'analisi descrittiva circa le caratteristiche di base delle imprese manifatturiere e di servizi italiane, differenziandole in base ai mercati in cui operano, nell'anno precedente all'arrivo della pandemia¹⁶. Non essendoci una definizione univoca a livello di analisi microeconomica per identificare le imprese coinvolte nelle CGV, abbiamo distinto le imprese in base al loro grado di internazionalizzazione, identificando come domestiche quelle che operano unicamente nel mercato interno e con la dicitura internazionali quelle con partecipazione estera superiore al 10% del loro capitale sociale e/o le imprese esportatrici e/o quelle importatrici. Nel gruppo degli esportatori rientrano sia gli esportatori diretti che indiretti, mentre per importatori si considerano le imprese che importano una quota dei loro input. Con *two-way traders* abbiamo considerato le imprese che appartengono sia al gruppo degli esportatori che a quello degli importatori, potendo individuare con esse, rifacendoci al lavoro di Baldwin and Yan (2016), una delle possibili definizioni di imprese appartenenti alle CGV.

¹⁶ I dati sono stati raccolti tramite campionamento casuale stratificato, conseguentemente nell'analisi abbiamo i pesi campionati associati ad ogni osservazione al fine di mantenere un'adeguata rappresentanza della popolazione di riferimento delle imprese italiane.

Allo stesso tempo, in linea con lo studio di Del Prete et al. (2017), le imprese che partecipano alle CGV possono essere ricercate anche fra coloro che operano nei mercati internazionali detenendo certificazioni di qualità riconosciute a livello internazionale. Tali certificazioni permetterebbero, infatti, alle imprese che le posseggono di dimostrare il loro impegno nel conformare i loro prodotti agli elevati standard qualitativi richiesti generalmente nei mercati dei paesi ad alto reddito, tessendo, in tal modo, più facilmente legami di collaborazione con imprese estere. Pertanto, nel gruppo dei *two-way traders certificati* rientrano le imprese che importano ed esportano detentrici di certificazioni di qualità. Infine, nell'ultima categoria, quella degli esportatori-importatori ad alta intensità sono racchiuse le imprese che esportano più del 50% della loro produzione e che importano direttamente più del 50% dei loro prodotti intermedi.

Quindi, dopo aver distinto le imprese in base a modalità e grado di internazionalizzazione, abbiamo valutato le loro principali caratteristiche a partire dalla dimensione, dividendole in tre categorie in base al numero di lavoratori presenti in azienda: piccole (da 5 a 19 lavoratori), medie (da 20 a 99 lavoratori) e grandi (100 o più lavoratori). I dati riportati nella Tabella 5.1 confermano il fatto che, a prescindere dal gruppo in esame, il tessuto imprenditoriale italiano sia principalmente costituito da imprese medio-piccole, con una presenza superiore all'80% di imprese di piccole dimensioni nel caso di quelle domestiche. Dall'altra parte, i *two-way traders ad alta intensità* registrano la più alta percentuale di imprese di grandi dimensioni, confermando il fatto che le imprese coinvolte nelle CGV tendano ad essere di maggiori dimensioni rispetto alle imprese domestiche. In seguito, abbiamo esaminato la percentuale di lavoratori fissi in rapporto al totale di lavoratori presenti nelle varie categorie considerate, ottenendo risultati non dissimili fra i vari gruppi, con l'unica eccezione dei *two-way traders ad alta intensità*, la cui forza lavoro è approssimativamente per il 98% a tempo indeterminato. Inoltre, per le varie categorie di imprese, abbiamo esaminato la percentuale di lavoratori fissi aventi un diploma o un titolo di laurea, riscontrando che le imprese internazionalizzate tendono ad avere lavoratori più qualificati.

Oltre a questo, la maggior parte delle imprese esportatrici opera nel settore manifatturiero (oltre il 68%), con percentuali non inferiori al 60% per quanto riguarda le imprese *two-way traders* e *two-way traders certificati* e l'assoluta assenza di imprese operanti nel settore dei servizi per i *two-way traders ad alta intensità*. Di contro, nei servizi le imprese importatrici e domestiche tendono ad essere in numero superiori a quelle operanti nel manifatturiero.

In conclusione, per ciascuna categoria di imprese, abbiamo considerato la produttività media del lavoro, calcolata come rapporto tra il totale delle vendite e il numero di lavoratori fissi occupati all'interno dell'azienda. I dati ottenuti evidenziano come le imprese che operano in mercati internazionali tendano ad avere una produttività più alta rispetto alle imprese domestiche, soprattutto nel caso di *two-way traders ad alta intensità*.

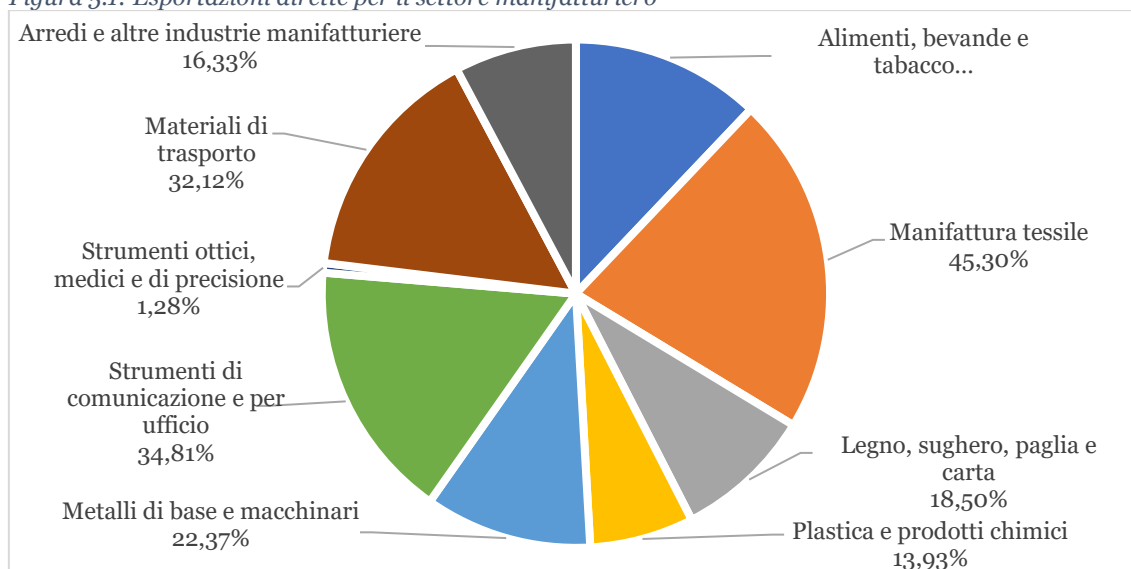
Tabella 5.1: Descrizione del dataset.

Caratteristiche delle imprese		Domestiche	Internazionali	Esportatori	Importatori	Two-way Traders	TW Traders Certificati	TW Traders Alta Intensità
Dimensione	Piccola	81.55%	77.20%	62.12%	78.19%	60.63%	52.51%	67.38%
	Media	17.10%	19.92%	31.80%	18.96%	32.20%	37.90%	16.26%
	Grande	1.35%	2.88%	6.08%	2.85%	7.17%	9.59%	16.36%
Lavoratori Fissi		89.67%	89.04%	86.25%	89.53%	86.71%	85.89%	97.82%
Lavoratori Laureati		10.25%	17.49%	22.68%	16.34%	20.80%	21.43%	11.63%
Lavoratori Diplomatici		77.60%	84.15%	81.36%	85.19%	82.67%	80.03%	63.57%
Settori	Manifattura	27.33%	34.54%	68.22%	30.10%	66.15%	62.16%	100%
	Servizi	72.67%	65.46%	31.78%	69.90%	33.85%	37.84%	0%
Produttività del Lavoro (dollari per addetto, log)		11.77	11.73	12.01	11.71	12.05	12.07	12.39

Fonte: Elaborazione su dati da World Bank Enterprise Survey

Ci focalizziamo sul settore manifatturiero, e in particolare sui settori produttivi (distinti seguendo la classificazione ISIC Rev. 3.1) più coinvolti nel commercio internazionale. Calcolando la percentuale media delle esportazioni dirette provenienti da ciascuna delle categorie esaminate, si nota (Figura 5.1), che oltre il 45% delle vendite totali della manifattura tessile sono generate da esportazioni dirette. Percentuali superiori al 30% sono riscontrabili per la produzione di materiali di trasporto e di apparecchiature di comunicazione e prodotti per ufficio. Inoltre, le vendite totali di prodotti alimentari, bevande e tabacco sono per oltre un quarto derivanti da esportazioni dirette, mentre solo poco più dell'1% delle vendite nell'ambito della produzione di strumenti ottici, medici e di precisione risulta dalle esportazioni dirette.

Figura 5.1: Esportazioni dirette per il settore manifatturiero



Fonte: Elaborazione su dati da World Bank Enterprise Survey

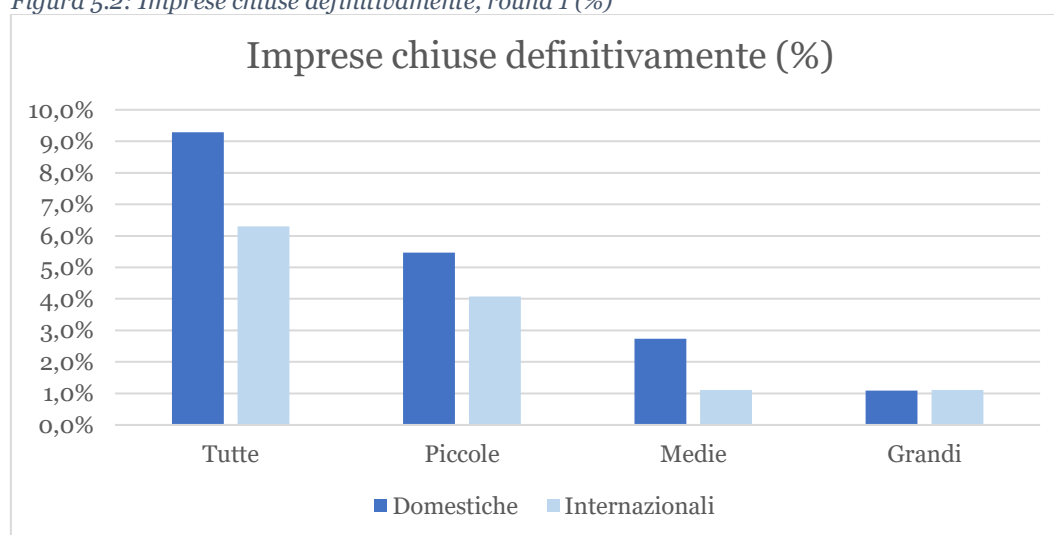
5.3 Catene globali del valore e Covid-19

Dopo il breve quadro descrittivo delle imprese che operavano nel commercio internazionale nel 2019, passiamo adesso ad un'analisi, seppur preliminare, su come, imprese più o meno internazionalizzate, abbiano reagito allo shock dovuto alla pandemia di Covid-19. In quanto segue, ci concentreremo sulle differenze tra imprese domestiche e internazionalizzate (con un riguardo maggiore per le imprese che operano con modalità di internazionalizzazione più complesse) in termini di chiusura degli impianti (permanente e temporanea), calo di fatturato, difficoltà nell'accedere agli input, calo della domanda ed eventuali strategie di risposta (lavoro a distanza, riduzione nel numero dei dipendenti, ricorso all'e-commerce ecc.). A tal riguardo, considereremo le differenze in termini di strategie di risposta al Covid-19 seguendo l'impostazione di Borino et al. (2021): che distinguono le possibili risposte da parte delle imprese all'arrivo della pandemia in strategie resilienti e non resilienti. Quest'ultime comprendono tutte quelle strategie di risposta a una crisi che vanno a minare la competitività dell'impresa sul lungo periodo; quindi, ad esempio, rientrano in questa categoria la dichiarazione di bancarotta, la vendita di asset e il licenziamento di parte della forza lavoro. Le "strategie resilienti" invece permettono all'impresa di adattarsi al momento critico senza però compromettere la possibilità di tornare pienamente competitivi sul mercato una volta che lo shock si sarà esaurito; rientrano dentro questo sottogruppo lo smart working, lo spostamento di parte delle vendite online e lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi.

5.3.1 Chiusura permanente e temporanea degli impianti

Come mostrato dalla Figura 5.2, se guardiamo all'impresa che sono state costrette a chiudere permanentemente durante la prima ondata, possiamo vedere come ad accusare maggiormente l'arrivo del Covid-19 siano state le imprese domestiche (9.29%), contro un 6.30% delle imprese internazionalizzate, differenza che risulta essere statisticamente significativa. Per di più, si può notare anche come la dimensione abbia giocato un ruolo fondamentale, dal momento che la maggior parte delle imprese che hanno chiuso entro giugno 2020 erano di piccole dimensioni (in linea con quanto rilevato nel *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, Istat 2021). Se invece guardiamo alle percentuali di imprese che hanno chiuso in modo temporaneo, nel primo ciclo di interviste alle imprese (giugno 2020) non troviamo differenze significative tra imprese domestiche (53.18%) e internazionali (51.37%) forse perché la chiusura degli impianti invece di essere collegata direttamente alle performance di impresa, era dovuta alle disposizioni nazionali di sospensione delle attività produttive. La differenza è invece statisticamente significativa nel secondo round di interviste (a dicembre 2020), durante il quale il 7.75% di imprese internazionalizzate ha chiuso contro il 16.99% di imprese domestiche. Nel periodo dopo l'estate, infatti le misure di lockdown erano meno stringenti e quindi l'impatto differenziale potrebbe almeno in parte esser ricondotto alla maggior resilienza delle imprese internazionalizzate rispetto a quelle domestiche.

Figura 5.2: Imprese chiuse definitivamente, round 1 (%)



Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey

5.3.2 Effetto sul calo di fatturato

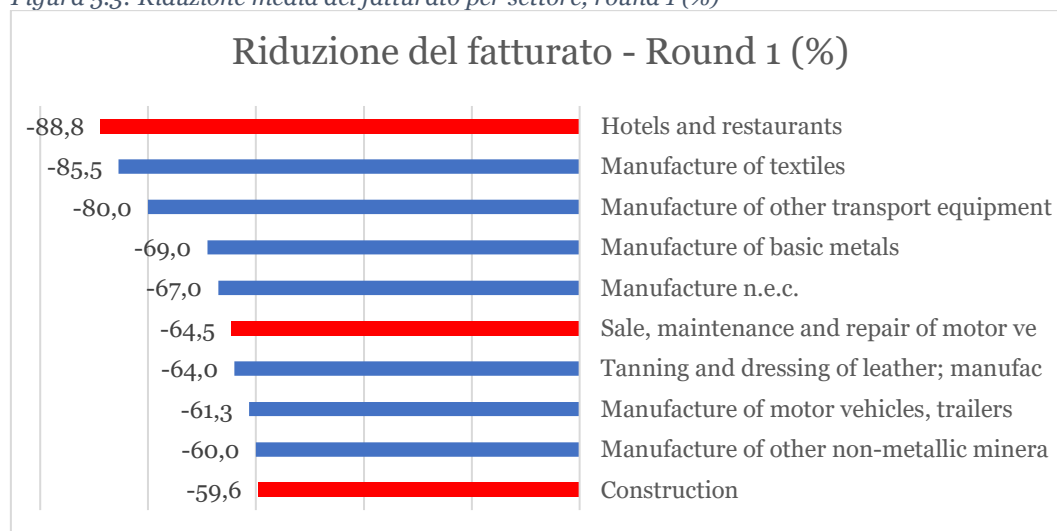
Per quanto riguarda l'effetto sul calo del fatturato, come già menzionato in precedenza, l'arrivo della pandemia è stato trasversalmente drammatico; nel *Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi* (Banca d'Italia, ottobre 2020) infatti si rileva che oltre il 60% delle imprese ha registrato un calo di fatturato superiore al 4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente¹⁷. Con i dati WBES, riscontriamo dati in linea con quelli della Banca d'Italia, infatti, la percentuale di imprese con un calo di fatturato maggiore del 4% è del 59.47% nel round 2. Se ci concentriamo poi solo sulle imprese che hanno riportato una diminuzione nelle vendite, la situazione appare ancora più tragica: infatti, la media del calo di fatturato a giugno 2020 è del 52.7% rispetto a giugno 2019, e si riduce solo di poco, attestandosi a 34.1% a dicembre 2020 rispetto allo stesso mese dell'anno precedente.

Come accennato nell'introduzione, ad accusare maggiormente la crisi pandemica e le relative misure di restrizione della mobilità e di sospensione delle attività, sono state soprattutto le aziende operanti nei servizi, specialmente quei servizi che richiedono interazioni dal vivo, che non posso essere offerti online. Le Figure 5.3 e 5.4 riportano i primi 10 settori con un più alto calo nelle vendite a giugno e a dicembre 2020 (in rosso i servizi e in blu la manifattura). È interessante notare come varino, tra il primo e il secondo round, le industrie maggiormente danneggiate: nel primo ciclo di raccolta dati, il comparto più colpito è quello dell'alloggio e della ristorazione, con una riduzione media delle vendite del 88.81%, a cui seguono però, a stretto giro, vari settori manifatturieri, come il tessile e la produzione di mezzi di trasporto. I servizi (specialmente quelli di supporto al trasporto, hotel e ristoranti e vendita al dettaglio) continuano a riportare riduzioni più forti nelle vendite rispetto alla manifattura anche nel secondo round¹⁸.

¹⁷ Si noti che la cifra, decisamente bassa nel periodo della pandemia, del 4% è utilizzata nella Survey della Banca d'Italia per poter fare confronti con l'impatto della crisi economico finanziaria del 2008-2009. Si veda ad esempio Giovannetti et al (2020). ISTAT (2021) sottolinea come "più di due terzi delle imprese abbia subito una riduzione del fatturato rispetto al periodo giugno-ottobre 2019; per quasi il 60% la diminuzione è stata superiore al 10% e circa il 62% ha previsto ricavi in diminuzione anche per i primi sei mesi del 2021. Meno di una impresa su cinque (circa il 18%) ha segnalato di non aver subito conseguenze o di aver tratto beneficio dalla situazione di crisi" p. 75

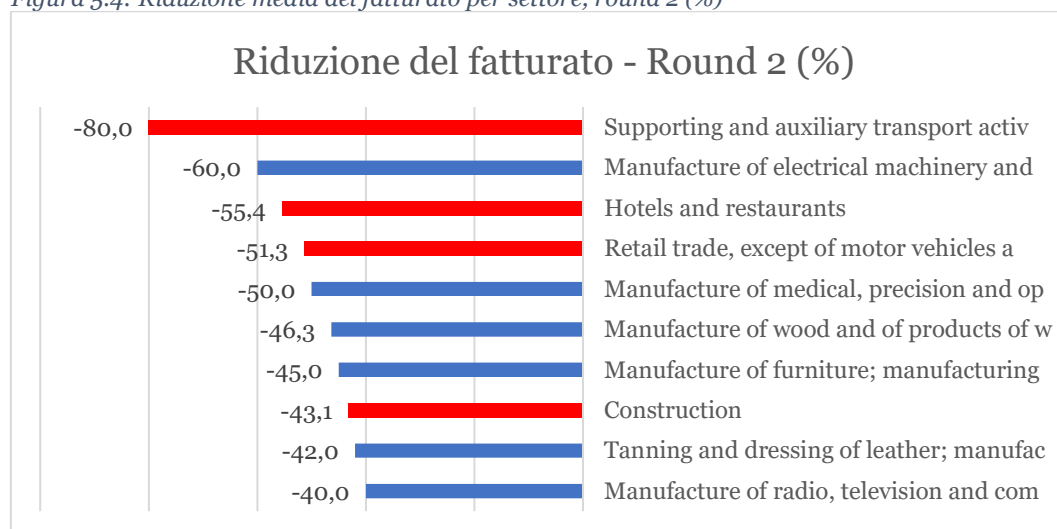
¹⁸ I dati da noi utilizzati (World Bank Enterprise Survey) sono in linea con quelli dell'ISTAT (2021) che mette in evidenza come "le maggiori difficoltà si osservano, ovviamente, nei settori più interessati dalle misure amministrative: la quota di imprese che ha segnalato seri rischi di chiusura è particolarmente elevata nelle attività delle agenzie di viaggio (oltre il 73%), in quelle artistiche e di intrattenimento (oltre il 60%) nel trasporto aereo (59%).... Nell'ambito del comparto industriale, risaltano invece le difficoltà della filiera della moda, in particolare nelle imprese dell'abbigliamento (oltre il 50%), delle pelli (circa 44%), del tessile (circa 35%)" p. 78

Figura 5.3: Riduzione media del fatturato per settore, round 1 (%)



Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey

Figura 5.4: Riduzione media del fatturato per settore, round 2 (%)



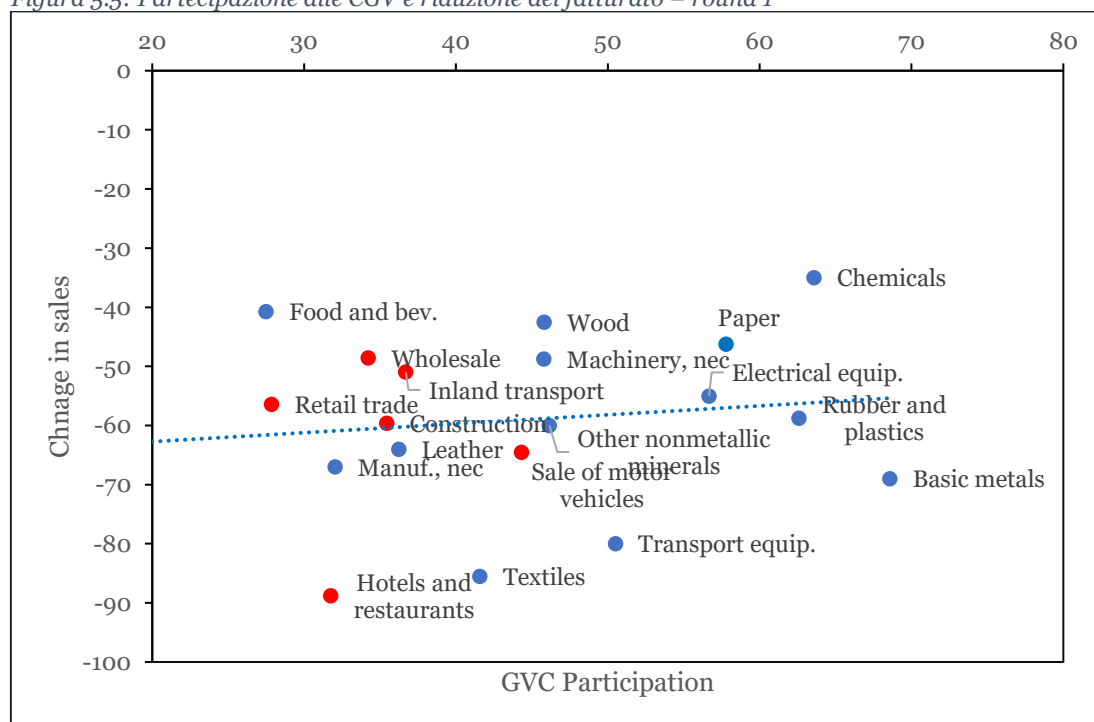
Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey

Dopo aver descritto in generale il calo delle vendite settoriale verificatosi con la pandemia, vediamo adesso, prima di passare all'analisi a livello d'impresa, come questo possa essere messo in relazione con il grado di partecipazione dei vari settori al commercio internazionale e alle catene globali del valore (Figura 5.5 e Figura 5.6). Per farlo, seguendo Giglioli et al. (2021), abbiamo unito alle informazioni estratte da World Bank Enterprise Surveys sulle perdite a livello di settore, quelle estratte dalle tavole di

input-output dell'Asian Development Bank circa la partecipazione di ogni settore alle CGV¹⁹.

Come possiamo vedere, già dopo la prima ondata, i settori che sono più integrati nelle catene globali del valore riportano perdite minori, se pur comunque ingenti, rispetto ai settori che partecipano in misura minore al commercio internazionale. Quando poi guardiamo alla stessa relazione durante la seconda ondata, cioè confrontando le vendite di dicembre 2020 con quelle di dicembre 2019, vediamo come la relazione positiva diventi ancora più marcata, come a suggerire che, non solo la partecipazione alle CGV non abbia penalizzato la performance settoriale, ma anche che, probabilmente, la partecipazione al commercio internazionale abbia avuto un effetto mitigante, di protezione rispetto alle perdite di fatturato, che a sua volta ha facilitato un processo di ripresa più rapido per le imprese più internazionalizzate. Inoltre, come sottolineato sopra, i settori che sembrano trainare questa tendenza sono quelli del manifatturiero (in blu), i quali appaiono più coinvolti nel commercio internazionale e allo stesso tempo riportano minori perdite.

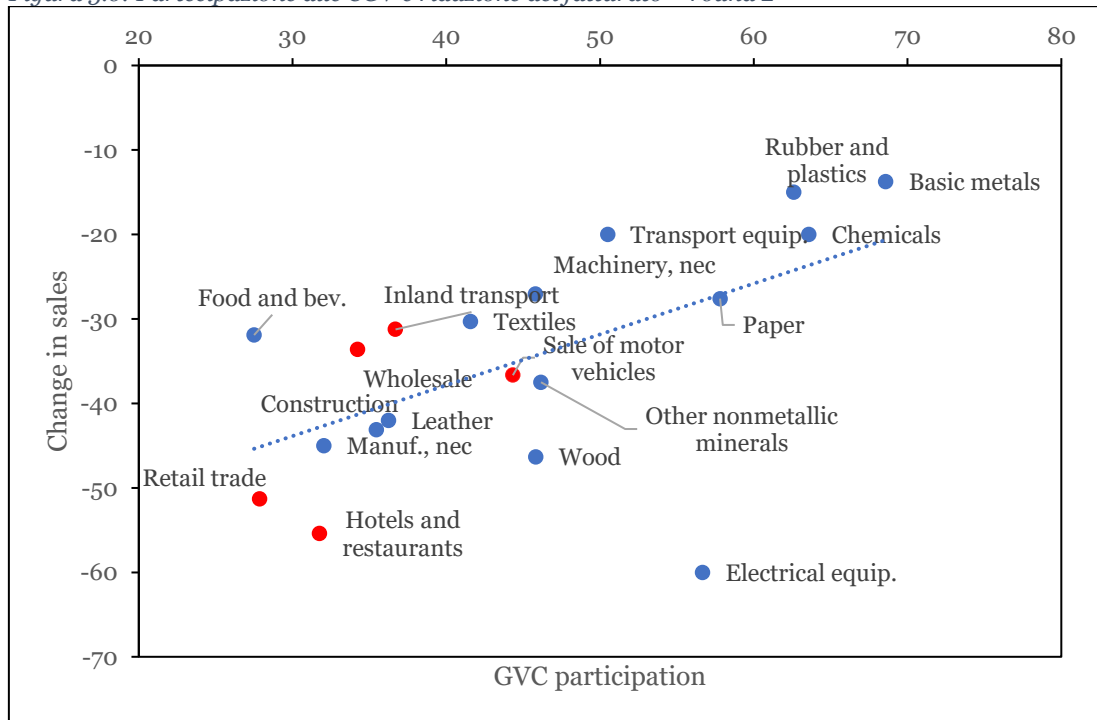
Figura 5.5: Partecipazione alle CGV e riduzione del fatturato – round 1



Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey e Asian Development Bank

¹⁹ La partecipazione alle CGV misura la quota di export attribuibile a beni che oltrepassano almeno due frontiere. Si vedano i Capitoli precedenti e Borin & Mancini (2019).

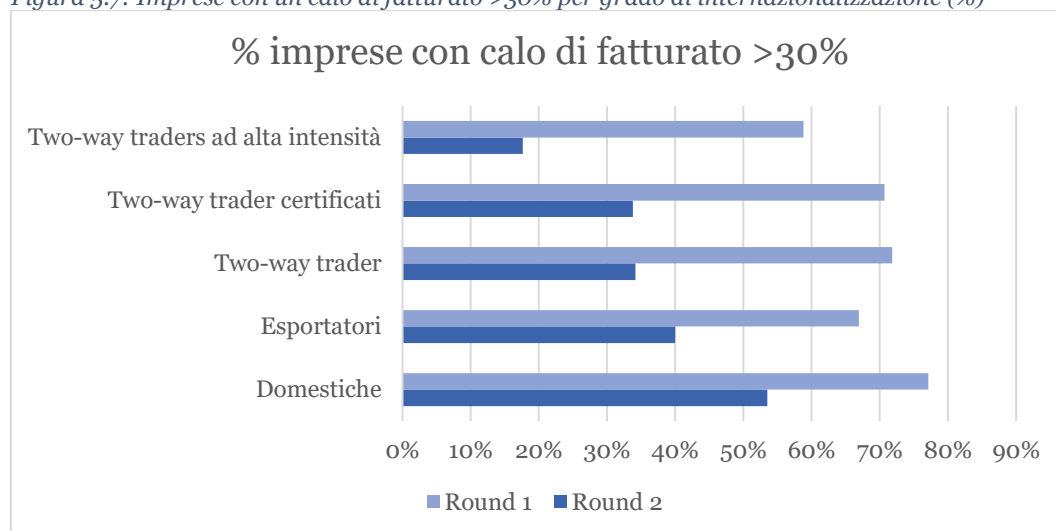
Figura 5.6: Partecipazione alle CGV e riduzione del fatturato – round 2



Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey e Asian Development Bank

Passando poi ad un'analisi a livello d'impresa, vediamo confermata la tendenza delle imprese più internazionalizzate a riportare minori perdite durante la pandemia rimane. Nella Figura 5.7, abbiamo riportato le percentuali di imprese che hanno accusato perdite maggiori del 30% (soglia oltre la quale le imprese avevano diritto a un contributo a fondo perduto, secondo quanto disposto nel dL Sostegni (n.41/2021)) nel primo e nel secondo ciclo, differenziandole per grado di internazionalizzazione. Come possiamo notare, in entrambi i round sono le imprese domestiche, in blu scuro, ad aver riportato più frequentemente perdite oltre il 30%; oltre il 75% nel primo round e oltre il 50% nel secondo. La situazione migliora invece all'aumentare del grado di specializzazione, con ad esempio i *two-way traders*, di cui il 58.8% ha riportato una perdita maggiore del 30% nel primo round e del 33.3% nel secondo.

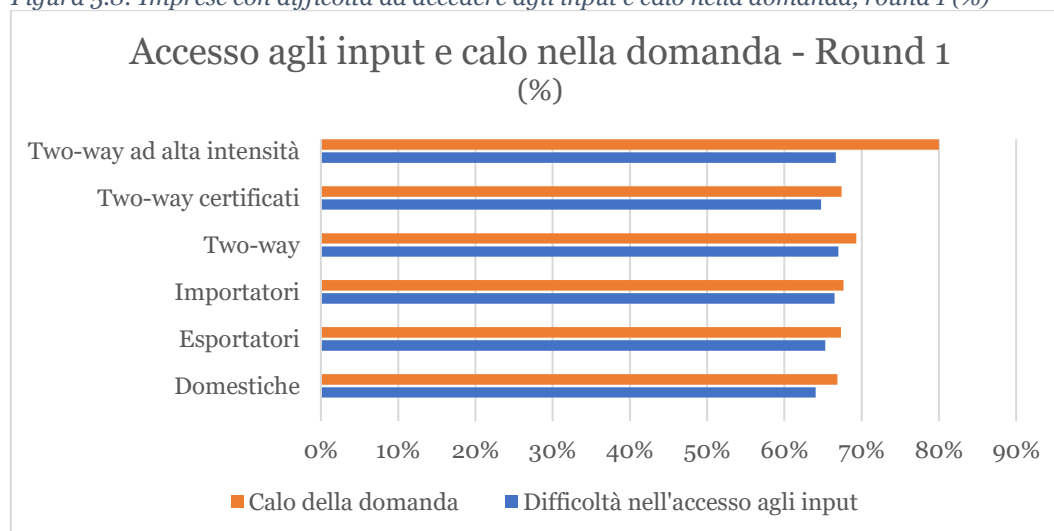
Figura 5.7: Imprese con un calo di fatturato >30% per grado di internazionalizzazione (%)



Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey

Da notare inoltre come imprese più internazionalizzate sembrano resistere maggiormente all'arrivo della pandemia nonostante queste ultime riportino in entrambi i cicli sia più difficoltà nell'accesso agli input, sia una maggiore riduzione della domanda verso i propri prodotti rispetto alle imprese domestiche. Dato il livello globale raggiunto dalla crisi pandemica, imprese che operano su più mercati possono avvertire maggiormente il rischio di un calo nella domanda o di difficoltà di accesso agli input rispetto a chi opera nel solo mercato nazionale. Questo, infatti, è ciò che emerge nella Figura 5.8 dove vengono riportate le percentuali di imprese che hanno riscontrato problemi di reperibilità di accesso agli input e un calo nella domanda dei propri prodotti durante il primo ciclo. Per quanto riguarda l'accesso agli input, la categoria che ha avuto meno difficoltà è proprio quella delle imprese domestiche (64.04%), contro i 67.01% dei *two-way*. Per quanto riguarda invece il calo della domanda dei propri prodotti, le differenze appaiono più marcate: da 66.87% delle imprese domestiche ad un 80.00% di imprese *two-way ad alta intensità*, un dato, questo, in linea con quanto rilevato dal Report sulle imprese esportatrici, che rileva ad esempio come una riduzione della domanda sia stata sperimentata “soprattutto (da) quelle ad alta propensione all'export maggiormente esposte sui mercati esteri (il 79% delle unità)” (Istat, Luglio 2020).

Figura 5.8: Imprese con difficoltà ad accedere agli input e calo nella domanda, round 1 (%)



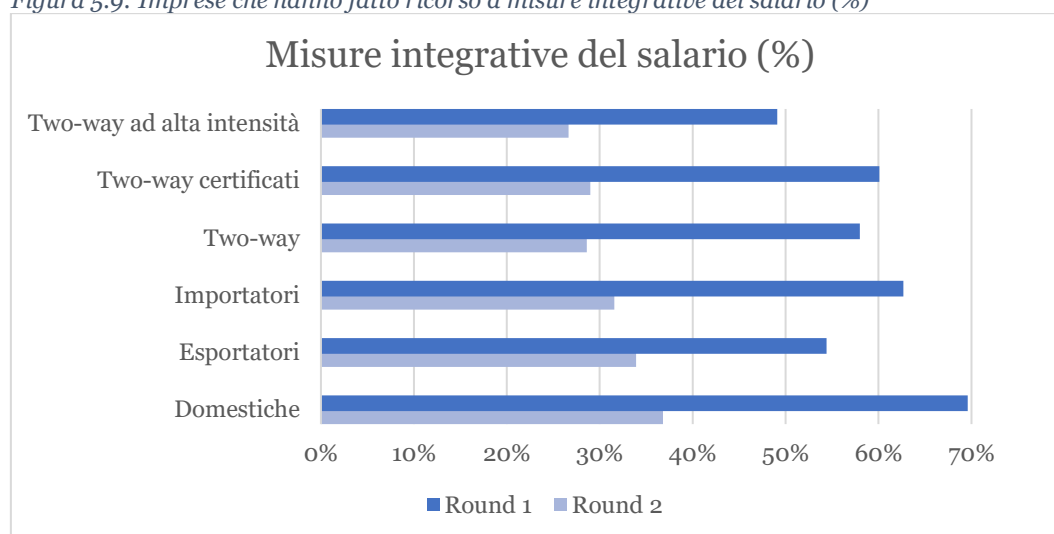
Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey

5.3.3 Effetto sui lavoratori

Nel corso della pandemia, il governo italiano (così come quelli di molti altri paesi) ha introdotto diverse misure a sostegno dell'occupazione: ha esteso la Cassa integrazione Guadagni (CIG) a tutte le imprese in linea con quanto fatto da altri paesi europei con gli schemi di "short working"; ha introdotto il divieto di licenziamento per i lavoratori a tempo indeterminato; ha potenziato i sussidi di disoccupazione. Secondo l'INPS, tra marzo e aprile 2020, il 51% delle imprese ha usufruito di almeno uno di questi strumenti (spesso la cassa integrazione) introdotti dal decreto Cura Italia, con un risparmio medio per dipendente di circa 1.100 euro (Le imprese e i lavoratori in cassa integrazione Covid nei mesi di marzo e aprile, INPS 2020).

Le misure prese hanno sicuramente indotto una diminuzione (forse temporanea) dei licenziamenti, diversa per imprese con caratteristiche diverse. Un segnale delle minori difficoltà sperimentate dalle imprese internazionali lo si può ritrovare guardando anche alle percentuali di imprese che sono ricorse a misure di integrazione salariale come la cassa integrazione (Figura 5.9); infatti, le imprese internazionalizzate sembrano sempre aver fatto minor ricorso a queste misure rispetto a quelle puramente domestiche (ciò potrebbe essere in parte dovuto alla dimensione, maggiore per le imprese internazionali).

Figura 5.9: Imprese che hanno fatto ricorso a misure integrative del salario (%)



Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey

5.3.4 Strategie di resilienza

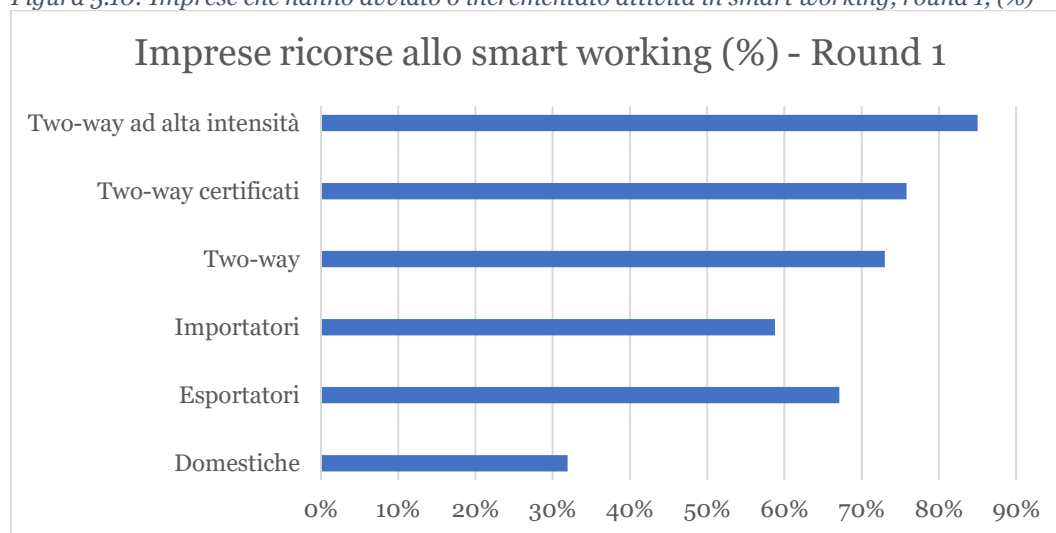
Come accennato in precedenza, la grande maggioranza delle imprese italiane ha formulato e messo in atto strategie di reazione per fronteggiare la crisi, che, seguendo la classificazione di Borino et al. (2021) si possono suddividere in due categorie: le cosiddette strategie non resilienti, che vanno a minare la competitività dell'impresa sul lungo periodo e le strategie resilienti, che invece permettono all'impresa di adattarsi al momento critico senza però compromettere la possibilità di tornare pienamente competitivi sul mercato una volta passato lo shock.

Da quanto emerge dalla Figura 5.10, è piuttosto evidente come le imprese domestiche siano state meno reattive nello spostare parte delle attività operative in remoto; infatti, solamente poco più del 30% delle imprese che operano solo nel mercato nazionale ha dichiarato a giugno 2020 di aver iniziato o aumentato lo smart working, rispetto invece, all'estremo opposto, a più dell'80% delle imprese più profondamente integrate nel mercato internazionale. È evidente che la possibilità effettiva di ricorrere allo smart working dipende dal tipo di attività svolta, dalle caratteristiche delle imprese, quali la dimensione e l'adozione di tecnologie della comunicazione, dalle dotazioni infrastrutturali e di capitale fisico e umano e, ovviamente, dall'eventuale esperienza maturata in precedenza e che questi fattori hanno indotto una forte eterogeneità tra le imprese²⁰.

²⁰ Questi dati sono in linea con quelli forniti dalla Banca d'Italia (cfr. Basso G e Formai S. 2021). Secondo questa Nota, le imprese che utilizzano lo smart working sono passate dal 28,7 per cento del 2019 all'82,3 per cento nel 2020. Tuttavia, l'utilizzo dello smart working è aumentato soprattutto tra le imprese più dinamiche

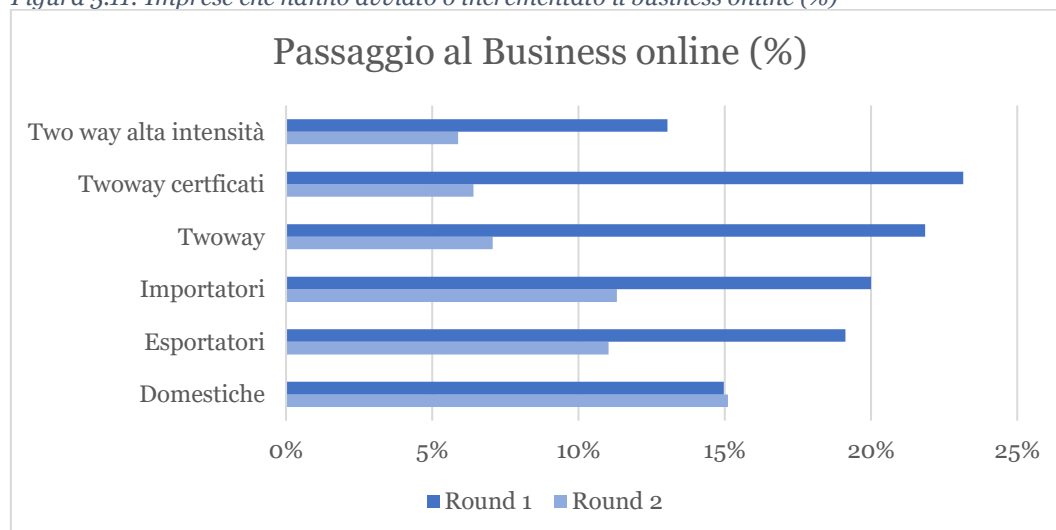
In Figura 5.11, emerge anche come le imprese più internazionalizzate (in blu scuro) siano state drasticamente più reattive e veloci nell'iniziare o incrementare attività di e-commerce rispetto alle imprese domestiche (in blu chiaro) durante la prima ondata; inoltre, è interessante notare come, anche se apparivano più lente a giugno 2020, le imprese domestiche abbiano comunque in larga parte recuperato il gap rispetto alle imprese più internazionalizzate durante la seconda ondata.

Figura 5.10: Imprese che hanno avviato o incrementato attività in smart working, round 1, (%)



Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey

Figura 5.11: Imprese che hanno avviato o incrementato il business online (%)

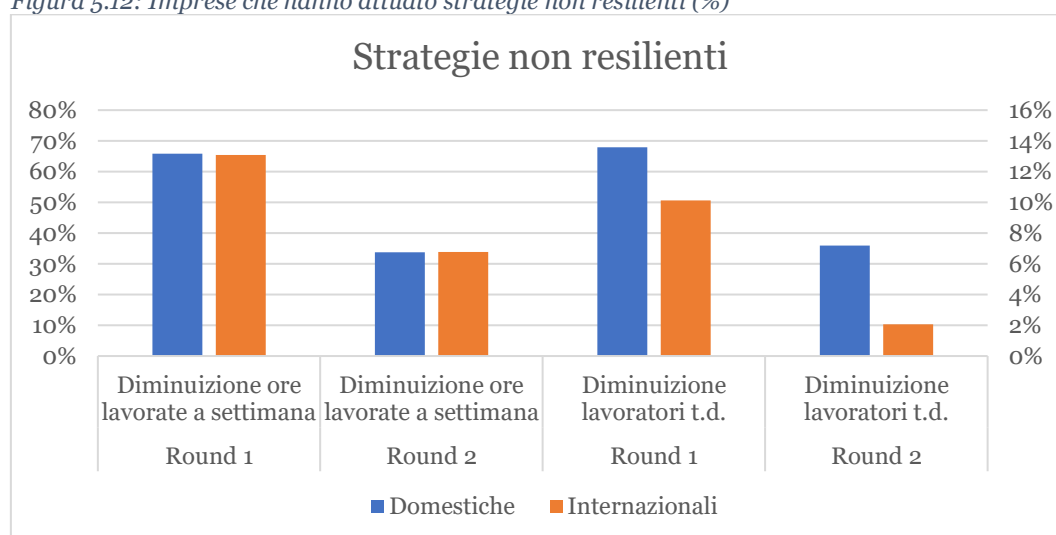


Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey

e innovative (spesso appartenenti a gruppi esteri). La Nota mette in evidenza anche che oltre al numero di imprese è aumentato fortemente anche la quota di lavoratori in smart working.

Infine, riguardo le strategie non resilienti (Figura 5.12), ci concentriamo sui cambiamenti che le imprese italiane hanno adottato lungo i margini estensivi (quante sono le persone occupate) e intensivi (quante ore gli occupati lavorano in media) dell'occupazione²¹. Non riscontriamo differenze tra imprese domestiche e internazionalizzate in nessuno dei due cicli in termini di margine intensivo; infatti, circa il 65% delle imprese ha dichiarato di aver ridotto il numero di ore lavorate nel primo ciclo e circa il 30% nel secondo, con differenze non significative tra imprese domestiche e internazionalizzate. Differenze che invece diventano significative se guardiamo al margine estensivo dell'occupazione, ovvero alla diminuzione del numero di lavoratori a tempo determinato. Qui le imprese domestiche sembrano aver ricorso maggiormente a questa strategia (7.19%) rispetto alle imprese internazionalizzate (2.07%), forse perché incapaci di fronteggiare la crisi in altro modo, come abbiamo visto per la loro minor probabilità di adottare strategie resilienti.

Figura 5.12: Imprese che hanno attuato strategie non resilienti (%)



Fonte: Elaborazione di dati da World Bank Enterprise Survey.

²¹ Per dare un'ulteriore idea della portata della crisi l'OECD Economic Outlook (2020) ha stimato che considerando entrambi i margini, la crisi da Covid-19 nei paesi OCSE è stata 10 volte peggiore rispetto alla crisi finanziaria del 2008 (con una variazione media del 12.2% di ore lavorate in meno nei primi tre mesi della crisi pandemica contro un -1.2% nei primi tre mesi della crisi finanziaria).

Appendice al Capitolo 5

A1. Dati

Uno dei pochi dataset accessibili al pubblico e attualmente disponibili che permette sia un'analisi sulle CGV che sull'impatto del Covid-19 in Italia è il World Bank Enterprise Survey (WBES) Follow-up Survey. Il dataset per l'Italia si compone di una baseline (ottobre 2019), da cui è possibile ricavare informazioni su tutte le caratteristiche di base di impresa (come la dimensione, il settore, l'export status), e due cicli di follow-up (giugno e dicembre 2020). I follow-up surveys sono stati condotti dalla Banca Mondiale ricontattando tutte le imprese (760) che erano già state intervistate durante la baseline, con l'intento *ad-hoc* di monitorare l'effetto del Covid-19 sulle imprese nella manifattura e nei servizi. Avere a disposizione due cicli di dati ci permette di fare una doppia valutazione: con il primo ciclo (Round 1), contenente i dati raccolti a giugno 2020, possiamo quantificare la magnitudine dello shock (ad esempio in termini di calo di fatturato) e i primi segnali di protezione per le imprese più internazionalizzate, mentre con i dati del secondo ciclo (Round 2), raccolti a dicembre 2020, possiamo aspettarci di catturare a pieno il potenziale effetto di rebound dell'internazionalizzazione.

Nonostante i dati WBES offrano la possibilità di un'analisi degli effetti della pandemia, sia per la prima che per la seconda ondata, purtroppo questi hanno delle limitazioni, in quanto non riportano informazioni su alcuni degli aspetti più cruciali del fenomeno oggetto di studio, come ad esempio: dove e quali sono i partner internazionali con cui le imprese commerciano, su quanti mercati rivendono i propri prodotti e se (e nel caso dove) le imprese italiane intervistate abbiano affiliate all'estero. Inoltre, le interviste sono state condotte via CATI (*Computer Assisted Telephone Interviews*), senza che gli enumeratori entrassero effettivamente nelle aziende, e le risposte sono tutte riportate dalle imprese stesse, per cui dobbiamo approcciarci ai risultati con l'adeguata cautela.

Bibliografia

- Amador, J., & Cabral, S. (2016). Global value chains: A survey of drivers and measures. *Journal of Economic Surveys*, 30(2), 278–301. <https://doi.org/10.1111/joes.12097>
- Antràs, P. (2020). De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age (No. w28115). National Bureau of Economic Research.
- Baldwin, J. R., & Yan, B. (2016). Global value chain participation and the productivity of Canadian manufacturing firms. Institute for Research on Public Policy.
- Baldwin, R. (2016). *The great convergence*. Harvard University Press.
- Banca d'Italia (2020). Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi
- Basso G. e Formai S. (2021) il lavoro da remoto in Italia durante la pandemia: le imprese del settore privato, Covid 19 Note, Banca d'Italia, 21 gennaio 2021, Roma.
- Belotti, F., Borin, A., & Mancini, M. (2020). ICIO: Stata module for Economic Analysis with Inter-Country Input-Output tables. *Statistical Software Components*.
- Borin, A., & Mancini, M. (2015). Follow the value added: bilateral gross export accounting. Bank of Italy Temi di Discussione (Working Paper) No, 1026.
- Borin, A., & Mancini, M. (2017). Participation in global value chains: Measurement issues and the place of Italy. *Rivista di Politica Economica*, 7. https://doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2017-33-en
- Borin, A., & Mancini, M. (2019). Measuring what matters in global value chain and value-added trade. *Policy Research Working Paper, background paper of the World Development Report 2020*, 8804(April 2019), 1–64.
- Borino, F., Carlson, E., Rollo, V., & Solleder, O. (2021). International firms and COVID-19: Evidence from a global survey. *Covid Economics*, 30.
- Cattaneo, O., Gereffi, G., Miroudot, S., & Taglioni, D. (2013). Joining Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains: A Strategic Framework. In *Washington, D.C., The World Bank*.
- Del Prete, D., Giovannetti, G., and Marvasi, E. (2017). Global value chains participation and productivity gains for North African firms. *Rev World Econ* (2017) 153:675–701.
- Di Stefano, E. (2021) COVID-19 and global value chains: the ongoing debate, Quaderni di Economia e Finanza, Banca d'Italia, Occasione Paper 618, April
- Evenett, S., Fiorini, M., Fritz, J., Hoekman, B., Lukaszuk, P., Rocha, N., Ruta, M., Santi, F., Shingal, A. (2021). Trade policy responses to the COVID-19 pandemic crisis: Evidence from a new data set. *World Economy*, 00: 1– 23. <https://doi.org/10.1111/twec.13119>
- Gereffi, G., Lim, H.-C., & Lee, J. (2021). Trade policies, firm strategies, and adaptive reconfigurations of global value chains. *Journal of International Business Policy*, 1–17. <https://doi.org/10.1057/s42214-021-00102-z>
- Giglioli, S., Giovannetti, G., Marvasi, E., & Vivoli, A. (2021). The Resilience of Global Value Chains during the Covid-19 pandemic: the case of Italy. *Economia Italiana*. Editrice Minerva Bancaria. Forthcoming.
- Giovannetti, G., & Marvasi, E. (2016). Food exporters in global value chains: Evidence from Italy. *Food Policy*, 59, 110–125. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2015.10.001>
- Giovannetti, G., & Marvasi, E. (2017). Governance, value chain positioning and firms' heterogeneous performance: The case of Tuscany. *International Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2017.11.001>
- Giovannetti, G., Mancini, M., Marvasi, E., & Vannelli, G. (2020). Il ruolo delle catene globali del

- valore nella pandemia: effetti sulle imprese italiane. *Rivista di Politica Economica*.
- Giovannetti, G., Marvasi, E., & Sanfilippo, M. (2015). Supply chains and firms' internationalization. *Small Business Economics*, 44, 845–865.
- Hummels, D., & Schaur, G. (2012). Time as a Trade Barrier, *American Economic Review*, 103(7), 2935–59.
- INPS (2020). Le imprese e i lavoratori in cassa integrazione Covid nei mesi di marzo e aprile
- Istat (2020). Le imprese esportatrici durante l'emergenza sanitaria ed economica (29 luglio 2020). Istat per il Paese - Approfondimenti. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/246029>.
- Istat (2021). Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2021. Letture Statistiche – Temi. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/255558>
- Istat per il Paese - Approfondimenti. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/246029>. Istat (2021). Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2021. Letture Statistiche – Temi. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/255558>
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., & Wei, S.-J. (2010). Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains. NBER Working Paper Series, 1–58. <https://doi.org/http://www.nber.org/papers/w16426.pdf>
- Koopman, R., Wang, Z., & Wei, S. J. (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports. *American Economic Review*, 104(2), 459–494. <https://doi.org/10.1257/aer.104.2.459>
- Koopman, R., Wang, Z., & Wei, S.-J. (2014). Tracing Value-Added and Double Counting. *American Economic Review*, 104(2), 459–494. <https://doi.org/10.1257/aer.104.2.459>
- Kowalski, P., Gonzalez, J.L., Ragoussis, A., Ugarte, C. (2015). Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade Related Policies. OECD Trade Policy Papers, 179, Paris.
- Miroudot, S. (2020). Reshaping the policy debate on the implications of COVID-19 for global supply chains. *Journal of International Business Policy*, 1–13. <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00074-6>
- OECD (2020) Economic Outlook 2020. OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/edfbca02-en>.
- Quintieri, B., & Sopranzetti, S. (2019). I destini incrociati delle economie di Italia e Germania. *lavoce.info*.
- Seric, A., Winkler D. (2020) COVID-19 could spur automation and reverse globalisation - to some extent. <https://voxeu.org/article/covid-19-could-spur-automation-and-reverse-globalisation-some-extent>
- Standard & Poor (2020) A New Great Game—China, the U.S. and Technology, A Report By The China Senior Analyst Group
- Taglioni, D., & Winkler, D. (2016). Making global value chains work for development.
- Timmer, M., Bart Los, R. S, and G de Vries (2014). Slicing Up Global Value Chains. *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 99–118.
- Wang, Z., Wei, S., & Zhu, K. (2013). Quantifying International Production Sharing at the Bilateral and Sector Levels. NBER Working Paper, 19677.
- World Bank (2020). World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. In Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1457-0>
- World Trade Organization. (2014). World Trade Report, The Rise of Global Value Chains", Geneva.

