

RIVISTA DI

# POLITICA ECONOMICA

**TRAIETTORIE EUROPEE, SFIDE PER L'ITALIA**

Michele Battisti  
Marina Brogi  
Marco Buti  
Piergiorgio Carapella  
Marta Dassù  
Alexandra D'Onofrio  
Alessandro Fontana  
Giorgia Giovannetti  
Cecilia Jona-Lasinio  
Valentina Lagasio  
Michele Mancini  
Stefano Manzocchi  
Enrico Marvasi  
Marcello Messori  
Gianmarco Ottaviano  
Francesco Saraceno  
Lorena Scaperrotta  
Giulio Vannelli

N. 2-2020

Rivista di  
**Politica Economica**

Direttore: Stefano Manzocchi

**Advisory Board**

Barbara Annicchiarico  
Mario Baldassarri  
Riccardo Barbieri  
Leonardo Becchetti  
Andrea Boitani  
Massimo Bordignon  
Luigi Carbone  
Elena Carletti  
Alessandra Casarico  
Stefano Caselli  
Lorenzo Codogno  
Luisa Corrado  
Carlo Cottarelli  
Francesco Daveri  
Sergio Fabbrini  
Eugenio Gaiotti  
Giampaolo Galli  
Nicola Giammarioli

Gabriele Giudice  
Paolo Guerrieri  
Luigi Guiso  
Elisabetta Iossa  
Francesco Lippi  
Francesca Mariotti  
Marcello Messori  
Salvatore Nisticò  
Luigi Paganetto  
Ugo Panizza  
Andrea Prencipe  
Andrea Filippo Presbitero  
Riccardo Puglisi  
Pietro Reichlin  
Francesco Saraceno  
Fabiano Schivardi  
Lucia Tajoli  
Gilberto Turati

RIVISTA DI

# POLITICA ECONOMICA

TRAIETTORIE EUROPEE, SFIDE PER L'ITALIA

**Introduzione** .....pag. 5

Stefano Manzocchi

## 1. LO STATO DELL'UNIONE

**L'Europa geopolitica fra Stati Uniti e Cina** ..... » 17

Marta Dassù

**Europa 2020: l'anno della svolta?** ..... » 37

Francesco Saraceno

**Il ruolo della BCE e le dinamiche del settore bancario** ... » 53

Marina Brogi, Valentina Lagasio

**Il ruolo delle catene globali del valore  
nella pandemia: effetti sulle imprese italiane** ..... » 77

Giorgia Giovannetti, Michele Mancini, Enrico Marvasi, Giulio Vannelli

**Geografia economica dell'Europa scontenta** ..... » 101

Gianmarco Ottaviano

## 2. LE POLITICHE EUROPEE E LE SFIDE PER L'ITALIA

**La risposta delle politiche di bilancio nazionali  
all'emergenza sanitaria** ..... » 127

Piergiorgio Carapella, Alessandro Fontana, Lorena Scaperrotta

**Come finalizzare il Piano Nazionale di Ripresa  
e Resilienza dell'Italia** ..... » 161

Marco Buti, Marcello Messori

**Politiche di coesione e crescita economica:  
l'Italia nel panorama europeo** ..... » 185

Michele Battisti, Alexandra D'Onofrio, Cecilia Jona-Lasinio, Stefano Manzocchi

# Il ruolo delle catene globali del valore nella pandemia: effetti sulle imprese italiane

Giorgia Giovannetti, Michele Mancini, Enrico Marvasi, Giulio Vannelli\*

- *Le catene globali del valore apparivano in una fase di rallentamento, in parte fisiologico, già prima della pandemia.*
- *Rispetto alla crisi finanziaria, le catene del valore sono state un canale di trasmissione dello shock meno rilevante e i settori colpiti diversi: il Covid-19 ha danneggiato sensibilmente anche i settori meno integrati nelle reti di produzione internazionali, in particolare i servizi.*
- *Il Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi condotto dalla Banca d'Italia evidenzia l'assenza di fenomeni diffusi di reshoring; al contrario le imprese internazionalizzate sembrano aver subito meno gli effetti della crisi.*

JEL Classification: F14, F23, F60.

Keywords: global value chains, Covid-19, reshoring, Italy.

---

\* giorgia.giovannetti@unifi.it, Università di Firenze e European University Institute; michele.mancini@bancaditalia.it, Banca d'Italia; enrico.marvasi@unifi.it, Università di Firenze; giulio.vannelli@unitn.it, Università di Trento, Università di Firenze e Paris School of Economics.

Gli autori ringraziano i partecipanti alla tavola rotonda della Società Italiana degli Economisti (ottobre 2020), quelli alla tavola rotonda dell'incontro dell'*Italian Trade Study Group* (Ancona, novembre 2020). Un ringraziamento inoltre va a Stefano Manzocchi, Alessandro Borin ed Enrica Di Stefano per il supporto ricevuto.

I contenuti del lavoro riflettono esclusivamente le opinioni degli autori, senza impegnare la responsabilità della Banca d'Italia.

## 1. Introduzione

Nel trentennio precedente alla crisi economico-finanziaria del 2008-2009, la liberalizzazione degli scambi internazionali e la riduzione dei costi di trasporto e comunicazione hanno facilitato una crescente integrazione dei mercati internazionali e indotto una graduale disintegrazione dei processi produttivi tra paesi diversi, sia ad alto che a basso reddito.

Negli ultimi dieci anni circa si è invece assistito a un rallentamento progressivo di alcuni aspetti della globalizzazione nonché del commercio mondiale, ben descritto dal termine *slowbalisation* (fusione di *slow* e *globalisation*).

Tra le cause di tale rallentamento vi sono la stabilizzazione dei costi di trasporto e comunicazione, lo stallo delle negoziazioni commerciali del *Doha Round* (in alcuni casi anche accompagnate da uno strisciante nuovo protezionismo) e l'erosione dei differenziali salariali tra paesi emergenti e ad alto reddito, conseguenza naturale proprio della progressiva integrazione dei decenni precedenti.

La crisi del 2008-2009 ha contribuito a consolidare tali processi determinando una sostanziale frenata della globalizzazione. Dopo la crisi, il commercio mondiale è cresciuto a ritmi in linea con quelli dell'attività economica, e non ai tassi più che doppi registrati nei decenni precedenti, ed è sempre stato al di sotto del trend previsto in base alla crescita decennale.

La crisi sanitaria, economica e sociale indotta dal Covid-19 arriva quindi in una fase particolare per l'economia mondiale: il livello di integrazione internazionale è ormai molto elevato, ma in stasi; le imprese si sono trovate a fronteggiare un'accresciuta incertezza sui mercati internazionali per molti anni consecutivi e hanno adattato i propri comportamenti al nuovo contesto; le prospettive di crescita sui mercati internazionali appaiono ridotte, mentre la concorrenza estera onnipresente, persino nei servizi, anch'essi sempre più commerciabili e internazionalizzati. Le uniche attività che in qualche modo sembravano protette dalla concorrenza internazionale erano quelle caratterizzate dall'essere "relazionali" e per le quali è necessaria la presenza fisica (*face to face*).

La recente pandemia modifica ulteriormente il quadro, colpendo soprattutto le attività che richiedono interazioni faccia a faccia (si pensi ad esempio agli hotel, ai ristoranti), e in alcuni casi interrompendo temporaneamente le catene globali del valore (ad esempio le catene medicali che producevano molti beni intermedi a Wuhan, la prima area ad essere stata colpita dal Covid-19).

Questo articolo parte dall'esame di questo contesto per indagare il ruolo delle catene globali del valore (CGV) durante la pandemia e discuterne il possibile impatto per le imprese italiane.

L'analisi dei dati aggregati a livello di paese sulla partecipazione alle CGV e i tassi di crescita del PIL dopo episodi di crisi suggerisce che le catene del valore sono state un canale di trasmissione meno rilevante che in passato. La correlazione negativa tra partecipazione alle catene del valore e crescita del PIL che si era riscontrata durante la crisi finanziaria, risulta molto inferiore nella crisi attuale. Disaggregando per settori, si vede come la pandemia ha colpito alcuni settori dei servizi che sono strutturalmente poco integrati nelle CGV più duramente rispetto alla crisi finanziaria.

Evidenze simili emergono anche a livello di impresa. I dati del *Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi* condotto dalla Banca d'Italia nell'autunno 2020 permettono di esaminare le reazioni delle imprese italiane alla crisi dovuta alla pandemia. Le imprese internazionalizzate sembrano averla affrontata meglio delle imprese che operano solo sul mercato interno e, pur a fronte di sostanziali perdite di fatturato, non hanno radicalmente modificato le proprie scelte in termini di delocalizzazione di impianti o fornitori esteri e soprattutto non intendono farlo nel prossimo futuro. I comportamenti delle imprese manifatturiere italiane, insomma, mostrano una forte isteresi.

Questo articolo, si inserisce nel dibattito sul possibile accorciamento delle catene del valore e sull'eventualità che le imprese riconfigurino le loro reti di fornitori e acquirenti, riportando nel proprio paese (nel nostro caso in Italia) fasi produttive precedentemente delocalizzate. I risultati suggeriscono che il Covid-19 non abbia indotto fenomeni diffusi di *reshoring*. Ciò potrebbe essere, almeno in parte, dovuto alla natura transitoria dello shock: le imprese infatti pagano per l'internazionalizzazione dei costi irrecuperabili e questo le induce ad avere un comportamento di "attesa" (nella letteratura indicato con *wait and see*).

I nostri risultati sembrano essere in (parziale) contraddizione con il dibattito pubblico che è incentrato sull'utilità del *reshoring*<sup>1</sup>. Riteniamo che possano offrire una solida base scientifica per un dibattito serio e non pregiudiziale sulle conseguenze della crisi a livello di imprese impegnate nelle catene del valore.

---

<sup>1</sup> Tra gli altri, si vedano ad esempio l'articolo de Il Sole 24 Ore "Reshoring post Covid: cos'è e come può essere utile al sistema Italia", 30 novembre 2020, quello su Foundation pour l'innovation politique "Reshoring Manufacturing after the Covid-19 Outbreak?", 6 novembre 2020, e quello di *Milano Finanza Fashion* "Scatta l'ora del reshoring", 6 marzo 2020.

## 2. Le catene globali del valore prima del Covid-19

Dalla metà degli anni Ottanta ha inizio un processo di integrazione economica, detto di iper-globalizzazione, che viene accompagnato da un rapido e profondo sviluppo delle CGV. Tale processo, favorito da una crescente integrazione finanziaria e da politiche commerciali a favore del libero scambio – basti pensare alla conclusione dell'*Uruguay Round* nel 1993 e all'ingresso della Cina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio nel 2001 –, è stato possibile grazie alla rivoluzione dell'*Information and Communication Technology*, che, abbattendo drasticamente i costi di coordinamento internazionale, ha permesso alle imprese di frammentare la propria produzione al fine di sfruttare la specializzazione, le economie di scala e i differenziali di costo dei paesi emergenti.

Tale processo sembra essersi arrestato con la crisi finanziaria del 2008, uno degli eventi più dirompenti degli ultimi decenni, tanto da essersi meritata l'appellativo di *Great Financial Crisis*. La crisi ha avuto importanti ripercussioni non solo sulla crescita economica, ma anche sugli scambi internazionali. Gli impatti sulla crescita sono stati tali da portare molte delle economie mature, e non solo, in una forte recessione, subito rinominata *Great Recession* con un chiaro riferimento alla Grande Depressione degli anni Trenta del Novecento. Allo stesso modo il crollo del commercio internazionale del 2009, molto più accentuato della riduzione del PIL mondiale<sup>2</sup>, è stato chiamato *The Great Trade Collapse*<sup>3</sup>.

Dopo la crisi ha inizio un periodo, detto di *slowbalisation*, per usare il neologismo coniato da *The Economist*<sup>4</sup> e recentemente ripreso da Antràs (2020), caratterizzato dalla stabilizzazione del grado di integrazione nelle catene del valore (Figura 1). Le cause che hanno contribuito alla frenata del processo di espansione delle catene del valore sono numerose. Sicuramente ha giocato un ruolo determinante l'integrazione nel sistema degli scambi internazionali di alcuni paesi emergenti, *in primis* la Cina. Questo processo di integrazione potrebbe aver esaurito l'iniziale spinta propulsiva ed essere oggi arrivato ad una fase di sostanziale maturità<sup>5</sup>. Allo stesso modo, gli avanzamenti tecnologici, la riduzione dei costi di trasporto, l'eliminazione delle barriere commerciali e i differenziali salariali hanno reso possibile ed economicamente vantaggiosa la frammentazione della pro-

<sup>2</sup> Secondo i dati della Banca Mondiale, -10% per il commercio e -1,7% per il PIL.

<sup>3</sup> Baldwin R., "The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects", *VoxEU.org Report*, CEPR Press, 2009.

<sup>4</sup> The Economist, "Slowbalisation: The Steam Has Gone Out of Globalisation", 24 gennaio 2019, pp. 34-43.

<sup>5</sup> Non è tuttavia da escludersi che una maggiore integrazione internazionale di alcuni paesi emergenti possa favorire la crescita del commercio internazionale. È il caso dell'India e dell'Africa subsahariana che risultano ancora relativamente poco inseriti negli scambi manifatturieri e presentano ancora bassi costi del lavoro.

duzione, ma dopo alcuni decenni tale processo potrebbe aver ormai raggiunto un equilibrio.

In altri termini, il livellamento delle catene del valore sarebbe stato, almeno in parte, un fenomeno del tutto naturale, risultato dell'avvenuta transizione da un equilibrio, quello degli anni Settanta, a un altro, quello post crisi. Il primo, caratterizzato da elevate barriere al commercio, una bassa frammentazione del processo produttivo e una contenuta integrazione dei paesi emergenti nell'economia mondiale; il secondo, all'opposto, da un processo produttivo suddiviso in numerose mansioni (*task*) localizzate geograficamente in paesi anche molto distanti, un basso livello di barriere al commercio e un maturo grado di integrazione delle economie emergenti, in particolar modo della Cina.

Durante la fase di iper-globalizzazione la crescita del commercio mondiale è stata in media oltre due volte superiore alla crescita del prodotto (Figura 2), mentre, storicamente, tale rapporto era appena superiore all'unità<sup>6</sup>. La maggior vivacità degli scambi internazionali in quegli anni, a parità di prodotto, è stata determinata in larga parte proprio dallo sviluppo delle CGV, come evidenziato in Figura 2. Con il periodo di *slowbalisation* la crescita del commercio è tornata ad essere in linea con quella dell'attività economica.

**Figura 1 - Quota delle CGV sul commercio mondiale**

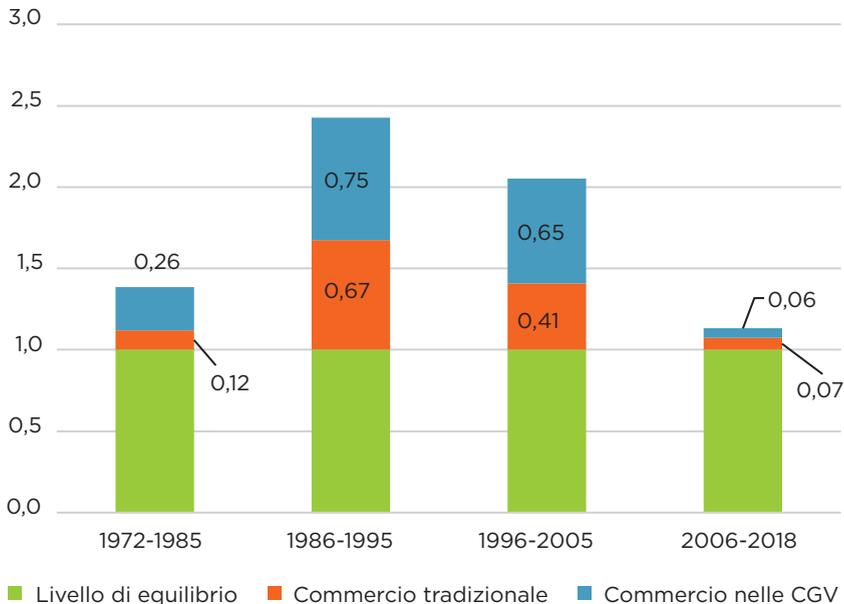


Per la metodologia di calcolo della quota del commercio legata alle CGV, si veda Borin A., Mancini M., "Measuring What Matters in Global Value Chain and Value-Added Trade", *Policy Research Working Paper, background paper of the World Development Report 2020*, April 2019, 8804, pp. 1-64.

Fonte: elaborazioni su dati World Bank WDR 2020, Asian Development Bank MRIO, IMF.

<sup>6</sup> Su questo punto, si veda Borin A., Di Nino V., Mancini M., Sbracia M., "Trade Weakness: Cycle or Trend?", in Ferrara L., Hernando I., Marconi D. (eds), "International Macroeconomics in the Wake of the Global Financial Crisis", *Financial and Monetary Policy Studies*, 2018, vol 46, Springer.

**Figura 2 - Determinanti del rapporto tra crescita del commercio e crescita del prodotto**



Per la metodologia di calcolo, si veda Borin A, Mancini M., "Follow the Value-Added: Bilateral Gross Export Accounting", *Temì di discussione (Working Papers)*, 2015, n. 1026, Bank of Italy.

Fonte: elaborazioni su dati World Bank, OECD, IMF WEO, Asian Development Bank MRIO.

Grazie alla maggiore divisione del lavoro e ad una specializzazione più spinta, le CGV per molti anni hanno contribuito positivamente alla crescita economica mondiale, alla riduzione della povertà e delle disuguaglianze tra paesi<sup>7</sup>. Nella situazione di crisi, tuttavia, proprio l'aumentata interconnessione tra le diverse economie e tra imprese operanti in mercati diversi ha facilitato la trasmissione degli shock creando un effetto domino a livello globale che ha determinato il blocco degli scambi.

Un elemento che caratterizza le CGV è la loro prociclicità. In altri termini, l'andamento del commercio legato alle catene del valore segue da vicino, con una maggiore volatilità, l'andamento dell'attività economica. Inoltre, l'effetto dell'integrazione nelle catene del valore sull'output non è costante, bensì prociclico anch'esso, come mostrato in Figura 3, che riporta l'andamento del ciclo mondiale e la reattività

<sup>7</sup> World Bank, "Trading for Development in the Age of Global Value Chains", *World Development Report* 2020.

della produzione alla quota di commercio legata alle CGV<sup>8</sup>. Ciò significa che, ad esempio, ad un certo livello medio di partecipazione alle CGV, in fasi espansive è associata una crescita dell'output mentre, nelle fasi di contrazione, un calo. Questa dinamica è evidente nel corso della grande crisi finanziaria, quando la produzione si contrae maggiormente proprio nei paesi e nei settori più integrati nelle catene del valore, o viceversa, nella successiva ripresa, quando la produzione si espande soprattutto dove è maggiore il peso delle catene del valore. In altri termini, le catene del valore trasmettono e amplificano gli shock ciclici: a fronte di un impatto negativo durante le fasi di crisi si ha uno stimolo positivo in fase di ripresa, quando questa sarà più forte proprio nei settori più integrati nell'economia mondiale.

**Figura 3 - Ciclo economico e correlazione tra crescita dell'output e integrazione nelle CGV**



Fonte: elaborazione su dati EORA e IMF WEO.

<sup>8</sup> Più precisamente ci riferiamo al coefficiente stimato in regressioni annuali a livello di paese-settore effettuate su dati da tavole input-output di fonte Eora (che garantiscono una maggior copertura in termini di paesi rispetto ad altre fonti). La specificazione utilizzata è  $\Delta y_{cst} = \alpha + \beta CGV_{cst} + \gamma_c + \delta_s + \epsilon_{cst}$ , dove  $\Delta y_{cst}$  è il tasso di crescita della produzione del paese  $c$  per il settore  $s$  nell'anno  $t$  (differenza logaritmica),  $CGV_{it}$  è il grado di partecipazione alle catene del valore (misurato come commercio relativo alle catene del valore in percentuale dell'output),  $\gamma_c$  e  $\delta_s$  denotano effetti fissi per paese e settore, e  $\epsilon_{cst}$  rappresenta il termine di errore.

Da un punto di vista più strutturale, un'ampia letteratura ha sottolineato come la partecipazione alle CGV e, più in generale, il commercio internazionale, siano espressione in ogni contesto delle imprese più produttive, più grandi, finanziariamente più solide e per molti versi meglio preparate a fronteggiare momenti di crisi<sup>9</sup>. Sono proprio le caratteristiche delle CGV, la cui partecipazione implica elevati costi fissi, in parte non recuperabili, a determinare contemporaneamente sia un effetto di selezione delle "migliori" imprese sia la creazione di legami caratterizzati da un'elevata componente di investimenti specifici, relativamente più robusti rispetto agli shock<sup>10</sup>.

Nonostante il rallentamento post crisi, il commercio legato alle CGV continua a rappresentare circa metà degli scambi mondiali. La crisi da Covid-19 si inserisce in questo contesto. Gli effetti della pandemia potrebbero aver colpito, come in passato, le imprese e i settori più integrati nelle CGV e perciò più esposti a shock esterni. Inoltre, a fronte delle perdite subite, le imprese potrebbero essere state indotte a ripensare le proprie strategie di internazionalizzazione al fine di migliorare la gestione del rischio associato alla struttura internazionale. Nei prossimi capitoli forniremo evidenza su questi aspetti.

### 3. Quale futuro per le catene globali del valore?

Il Covid-19 ha colpito l'economia mondiale in un momento in cui le CGV risultavano già in una fase di rallentamento e il panorama internazionale si configurava meno aperto rispetto al decennio precedente. La crisi attuale, quindi, seppur per molti versi inattesa, non arriva in un contesto di euforica espansione; al contrario, trova operatori e imprese già da anni alle prese con diversi fattori di incertezza, con cambiamenti tecnologici sempre più rapidi e con vantaggi di costo nei paesi emergenti sempre più contenuti: non sembra pertanto ragionevole pensare che le imprese, quantomeno quelle operanti nei mercati internazionali e integrate nelle CGV, non fossero coscienti del mutato scenario internazionale.

Se questa lettura è vera, allora dobbiamo domandarci perché non abbiamo assistito prima, cioè subito dopo la Grande Recessione, ad un arretramento più marcato della globalizzazione. E, dato che finora le CGV, pur non espandendosi, non risultano neanche nettamente in contrazione, perché le imprese dovrebbero modificare i loro piani

---

<sup>9</sup> Si veda, tra gli altri Mayer T., Ottaviano G.I.P., "The Happy Few: The Internationalisation of European Firms", *Bruegel Blueprint Series*, 2008, 43 (3), pp. 135-148.

<sup>10</sup> Antràs P., "De-Globalisation? Global Value Chain in the Post-Covid-19 Age", *NBER Working Paper Series*, November 2020, 28115.

proprio adesso, vista la natura presumibilmente transitoria dello shock pandemico.

Nonostante alcuni osservatori sottolineino che il Covid-19 potrebbe spingere verso la deglobalizzazione e, in particolare, implicare il rimpatrio (*reshoring*) o l'avvicinamento (*nearshoring*) di attività produttive prima svolte all'estero, ci sono alcuni elementi che fanno ritenere tale eventualità meno probabile di quanto possa apparire ad una prima analisi.

Diversi fattori lasciano pensare che la pandemia potrebbe non comportare a livello aggregato cambiamenti nelle CGV così drastici nel lungo periodo. Anzi, non si può escludere che alcuni cambiamenti tecnologici possano favorire una ripresa della globalizzazione.

Una delle ragioni che potrebbero implicare un certo grado di resistenza al cambiamento delle CGV riguarda proprio gli elevati costi fissi, alcuni dei quali non recuperabili o sommersi (*sunk*), e gli investimenti specifici che la produzione internazionale richiede. La conseguenza di ciò è non solo, come sopra ricordato, un effetto di selezione delle imprese che riescono a sostenere tali costi, tipicamente le più grandi e produttive, ma anche un effetto di isteresi per cui le decisioni passate hanno un peso (*history matters*). È probabile quindi che esista un certo grado di inerzia o di viscosità nelle CGV: un'impresa che ha investito all'estero, direttamente o indirettamente, per esempio anche solo costruendo una rete di relazioni, ha un disincentivo a rivedere le proprie decisioni poiché ne ha già sostenuto i relativi costi fissi non recuperabili. Al contrario, è la decisione di cambiare strategia di internazionalizzazione o di fare *reshoring* ad implicare nuovi costi fissi. Imprese che alle condizioni attuali sceglierebbero di non delocalizzare la produzione, potrebbero comunque ritenere preferibile mantenere all'estero le attività già delocalizzate.

Una sostanziale modifica nella configurazione delle CGV richiede uno shock non solo molto grande, ma soprattutto con effetti non transitori o percepiti come tali<sup>11</sup>. Non è ovvio che la crisi attuale abbia tali caratteristiche. Inoltre, rimane da considerare che lo shock ha colpito in modo sostanzialmente trasversale, seppur con differenze nella sua portata, le maggiori economie mondiali. Le decisioni delle imprese saranno dunque anche legate allo shock domestico del proprio paese: l'entità relativa di tale shock rispetto ai partner potrebbe essere un ulteriore fattore decisionale per le strategie di internazionalizzazione delle imprese.

Le scarse evidenze suggeriscono che la maggior parte delle imprese non abbia al momento riportato la propria attività all'interno dei confini nazionali in seguito allo shock pandemico. Il *China Business Re-*

---

<sup>11</sup> Ibidem

port 2020 della American Chamber of Commerce di Shanghai, condotto tra giugno e luglio, evidenzia che il 71% delle oltre 200 imprese statunitensi intervistate non intende chiudere i propri impianti in Cina<sup>12</sup>. Il 14% sta rilocalizzando parte della produzione, ma non sul suolo statunitense. Solo il 3,7% avrebbe invece scelto una vera e propria strategia di *reshoring*. L'indagine condotta dalla Confederation of Swedish Enterprise<sup>13</sup> è in linea con questi risultati: solo il 2% delle imprese svedesi ha dichiarato di voler riportare le proprie produzioni estere sul suolo nazionale. Al fine di migliorare la gestione del rischio, circa il 15% delle imprese svedesi aumenterà la quota di approvvigionamenti dalla Svezia, mentre il 13% delle grandi imprese aumenterà il numero dei paesi dai quali si rifornisce di input produttivi. Anche le imprese italiane sembrano seguire lo stesso schema: solo l'1,9% di quelle con impianti all'estero avrebbe riportato la propria attività sul suolo nazionale negli ultimi tre anni. Tale risultato, basato sulle interviste condotte dalla Banca d'Italia nel *Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi*, è analizzato in dettaglio nel paragrafo 5.

Allo stesso modo, nonostante alcuni cambiamenti tecnologici sembrano ridurre i benefici dell'internazionalizzazione produttiva, non è ovvio che il loro effetto finale sia necessariamente una deglobalizzazione. Infatti, se è vero che l'automazione e la stampa 3D implicano rispettivamente una minore necessità di sfruttare i differenziali salariali e una minore necessità di commerciare *ceteris paribus*, bisogna però considerare gli effetti di equilibrio generale di tali attività: per esempio, gli aumenti di efficienza generati dalle nuove tecnologie portano ad aumentare la scala produttiva e con essa il fabbisogno di prodotti intermedi, alcuni dei quali intensivi in lavoro e/o più efficientemente prodotti all'estero. Quale sia l'effetto finale, anche in questo caso, non è ovvio ed è prevalentemente una questione empirica. Alcune evidenze recenti contrastano con l'idea che l'automazione sia necessariamente alternativa al commercio. Uno studio, effettuato a livello settoriale su oltre 200 paesi, mostra l'esistenza di una correlazione positiva tra automazione e commercio nei decenni precedenti alla pandemia (1995-2015): un aumento del 10% dell'intensità nell'uso di robot nei paesi sviluppati è associato ad un aumento dell'import, soprattutto di parti e componenti, dai paesi in via di sviluppo del 6,1% e ad un aumento dell'export verso gli stessi dell'11,8%<sup>14</sup>. Anche la stampa 3D sembra aver determinato, in media, un aumento degli scambi internazionali; tuttavia, l'effetto positivo sarebbe decrescente rispetto al peso del prodotto commerciato, e sarebbe di senso con-

<sup>12</sup> Si veda <https://www.pwccn.com/en/press-room/press-releases/pr-090920.html>

<sup>13</sup> Si veda [https://www.svensktnaringsliv.se/english/no-reshoring-in-sight-for-swedish-firms\\_1162810.html](https://www.svensktnaringsliv.se/english/no-reshoring-in-sight-for-swedish-firms_1162810.html)

<sup>14</sup> Bastos P., Artuc E., Rijkers B., "Robots, Tasks, and Trade", *CEPR Discussion Paper Series*, 2020, 14487.

trario per i prodotti più voluminosi<sup>15</sup>. Dunque, non solo i cambiamenti tecnologici potrebbero non comportare necessariamente una spinta verso un minor ruolo delle CGV, ma le tecnologie dell'informazione e della comunicazione verosimilmente continueranno a ridurre i costi di coordinamento di attività disperse geograficamente.

Tuttavia, nonostante le considerazioni appena fatte, la possibilità che la *slowbalisation* si trasformi in deglobalizzazione con un aumento della tendenza al *reshoring* non può essere ignorata, anche perché una certa evidenza in tal senso esiste. Per esempio, l'indice di *reshoring* calcolato dall'azienda americana Kearney ha mostrato un forte aumento del *reshoring* negli Stati Uniti, ma precedente al Covid-19 e quasi interamente attribuibile alle politiche commerciali che hanno provocato una riduzione dell'import senza però comportare una netta ripresa della produzione manifatturiera nazionale<sup>16</sup>. Alcuni commentatori sostengono che il *reshoring* potrebbe essere adesso agevolato dalla pandemia che di fatto sta imponendo alle imprese di accelerare l'adozione delle tecnologie dell'automazione, le quali richiedono meno lavoro e più qualificato e rendono meno evidenti i risparmi di costo della produzione estera<sup>17</sup>. In questo senso il *reshoring* basato sull'automazione verrebbe visto come un'alternativa all'integrazione nelle catene del valore<sup>18</sup>. Alcuni recenti contributi evidenziano come la pandemia abbia effettivamente spinto alcune imprese, prevalentemente americane, europee e anche italiane, a riportare entro i confini alcune attività per ragioni diverse tra cui: (i) la necessità di ridurre il grado di esposizione; (ii) migliorare la qualità; (iii) aumentare il valore aggiunto domestico laddove il *made in* possa configurarsi come un fattore di competitività; (iv) incrementare l'innovazione di processo e di prodotto per cui è vantaggiosa la prossimità tra manifattura e centro di ricerca; (v) sostenibilità ambientale e sociale; (vi) erosione dei vantaggi di costo della precedente delocalizzazione; (vii) incentivi di politica economica<sup>19</sup>.

Dal punto di vista delle imprese multinazionali, il *reshoring* implica in ogni caso costi e benefici. Al netto delle vulnerabilità legate alla produzione internazionale, pur esistenti, l'idea – forse intuitiva e con un

---

<sup>15</sup> Freund C., Mulabdic A., Ruta M., "Is 3D Printing a Threat to Global Trade? The Trade Effects You Didn't Hear About", *Policy Research Working Paper*, 2019, n. 9024, World Bank, Washington, DC.

<sup>16</sup> Van den Bossche P. et al., "Trade Wars Spurs Sharp Reversal in 2019 Reshoring Index, Foreshadowing Covid-19 Test of Supply Chain Resilience", *Kearney report*, 2020.

<sup>17</sup> Rodrik D., "New Technologies, Global Value Chains, and Developing Economies", *NBER Working Paper Series*, 2018, 25164.

<sup>18</sup> Kilic K., Marin D., "How Covid-19 is Transforming the World Economy", *VoxEU.org*, 10 June 2020, pp. 1-6.

<sup>19</sup> Barbieri P. et al., "What Can We Learn about Reshoring after Covid-19?", *Operations Management Research*, 2020, Springer, pp. 131-136; Centro Studi Confindustria, "Innovazione e Resilienza: i percorsi dell'industria italiana nel mondo che cambia", *Scenari industriali*, 2020.

certo richiamo politico – che l'accorciamento delle filiere e il *reshoring* riducano i rischi e aumentino la resilienza è tutta da dimostrare. Tanto più che il nesso non è supportato dalla letteratura specifica sul tema<sup>20</sup>.

La questione fondamentale, al di là dell'evidenza aneddotica comunque rilevante, è comprendere se la *slowbalisation*, l'accorciamento delle catene o la loro regionalizzazione e il *reshoring* diventeranno tendenze generalizzate in un futuro prossimo. La questione ha evidenti risvolti per la ricerca e per le politiche economiche, ma, per ora, come nota Pol Antràs: «*the anecdotal evidence based on individual firms' decisions that is often mentioned to justify the premonition of deglobalisation is not salient enough to show up in aggregate statistics*»<sup>21</sup>.

Poiché l'evoluzione futura delle CGV appare difficile da prevedere e in parte dipendente da scelte politiche, è sicuramente utile considerare vantaggi e svantaggi dei possibili sviluppi. Alcuni studi recenti, pur sottolineando l'importanza della diversificazione nel fronteggiare eventuali shock e la possibilità che le imprese modifichino l'equilibrio attuale tra efficienza produttiva e gestione del rischio in favore di quest'ultimo, mostrano piuttosto chiaramente che un minore ruolo delle CGV non apporterebbe benefici. Una simulazione degli effetti del Covid-19 effettuata su 64 paesi ha calcolato una contrazione media del PIL di circa il 30% di cui oltre un quinto dovuto all'esposizione verso shock esterni<sup>22</sup>. Ciò sembrerebbe suggerire che un minore grado di internazionalizzazione possa in qualche modo mitigare gli effetti negativi sull'economia. I risultati della simulazione, tuttavia, vanno in direzione opposta: senza le CGV la contrazione del PIL sarebbe mediamente maggiore. Altri studi giungono a conclusioni analoghe<sup>23</sup>. Ridurre il grado di dipendenza nei confronti dei fornitori esteri scherma dagli shock esterni, ma al costo di aumentare l'esposizione verso l'economia domestica, anch'essa suscettibile di shock. In sostanza, un arretramento delle CGV non comporta alcun beneficio in termini di maggior resilienza. Questo risultato permette un'interessante speculazione: poiché l'apertura internazionale aiuta a mitigare gli effetti di shock e di misure di contenimento in modo più efficace, è possibile che le CGV contribuiscano a rendere tali misure più sostenibili per tutti i paesi. In tal modo le CGV agirebbero come una sorta di rete di supporto, aumentando la probabilità di intervenire

---

<sup>20</sup> Miroudot S., "Reshaping the Policy Debate on the Implications of Covid-19 for Global Supply Chains", *Journal of International Business Policy*, 2020, pp. 1-13.

<sup>21</sup> Antràs P, op cit. Traduzione libera a cura degli autori: «l'evidenza aneddotica basata sulle decisioni di specifiche imprese che viene spesso menzionata per giustificare la previsione di deglobalizzazione non è sufficientemente consistente da manifestarsi nelle statistiche aggregate».

<sup>22</sup> Bonadio B. et al., "Global Supply Chains in the Pandemic", *National Bureau of Economic Research*, 2020.

<sup>23</sup> Eppinger P. et al., "Covid-19 Shocking Global Value Chains", *Kiel Working Paper*, 2020, n. 2167.

adeguatamente e quindi facilitando il contrasto del virus e la ripresa economica, rispetto allo scenario in cui ogni paese subisca pienamente il costo immediato delle proprie misure e sia perciò maggiormente disincentivato ad attuarle.

#### 4. Un confronto con la crisi finanziaria

Quale sarà l'evoluzione e il ruolo delle CGV nei prossimi anni, come detto, rimane una domanda aperta. È però evidente che l'attuale crisi sia caratterizzata da fattori specifici che la differenziano notevolmente rispetto alle crisi precedenti. Il Covid-19 ha colpito praticamente tutti i paesi del mondo, seppur con tempistiche ed effetti diversi, così come parzialmente diverse sono state le contromisure messe in atto dai governi. Peraltro, i settori economici sono stati colpiti in maniera eterogenea per ragioni spesso esogene e dovute a caratteristiche intrinseche alle specifiche attività produttive. Le diversità nelle strutture produttive e nel posizionamento all'interno delle catene del valore hanno verosimilmente contribuito a rendere specifici gli effetti della pandemia a livello di paese e settore.

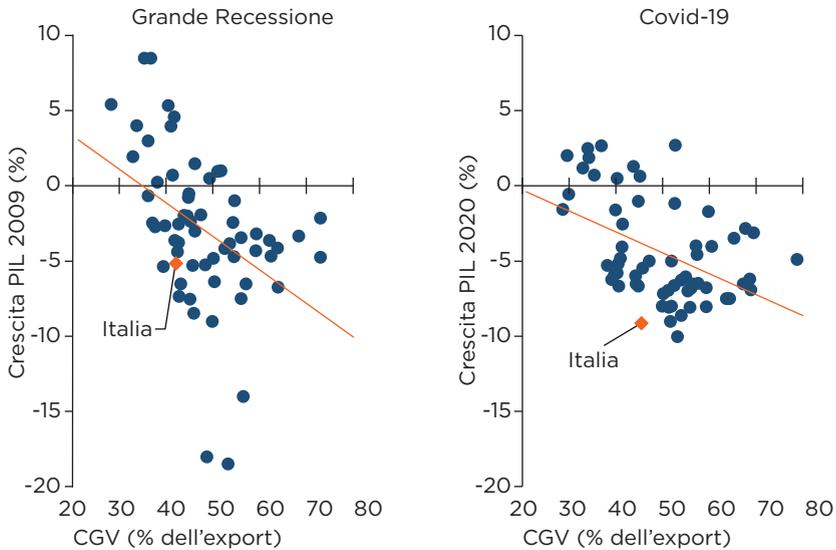
Uno degli aspetti più evidenti è che la natura del contagio ha colpito maggiormente le attività più intensive in contatti umani, cioè i servizi e alcune attività manifatturiere. Per la stessa ragione molte di queste attività sono anche tendenzialmente meno aperte a livello internazionale. Questa considerazione suggerisce che il grado di partecipazione alle CGV potrebbe non risultare particolarmente collegato agli effetti negativi dello shock.

Il confronto tra crisi finanziaria e pandemia riportato in Figura 4 è in linea con questa lettura. Nella Figura abbiamo messo in relazione i tassi di crescita del PIL con la partecipazione dei paesi alle CGV misurata come la percentuale di export attribuibile alle CGV, ovvero riguardante beni che valicano almeno due frontiere<sup>24</sup>. Durante la crisi finanziaria ad un maggior coinvolgimento nelle CGV corrispondeva una maggiore contrazione del PIL; tuttavia, questa correlazione risulta molto attenuata (quasi dimezzata) nella crisi corrente.

---

<sup>24</sup> L'indicatore è calcolato utilizzando le tavole input-output ADB MRIO seguendo Borin A. e Mancini M., "Measuring What Matters in Global Value Chain and Value-Added Trade", *Policy Research Working Paper, background paper of the World Development Report 2020*, April 2019, 8804, pp. 1-64.

**Figura 4 - Tassi di crescita del PIL e partecipazione dei paesi alle CGV durante la Grande Recessione e il Covid-19**



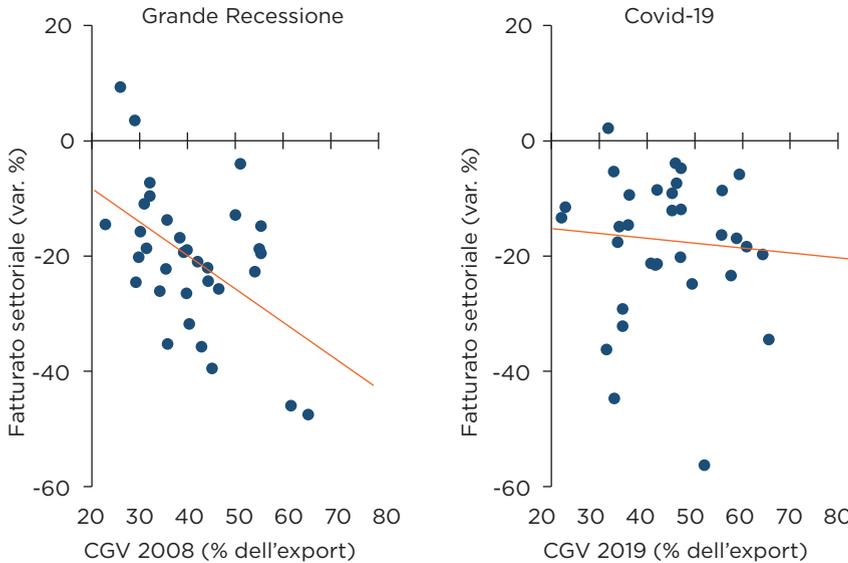
L'asse orizzontale riporta la partecipazione alle catene del valore prima dello shock, rispettivamente nel 2008 e nel 2018 (ultimo anno disponibile).

Fonte: elaborazioni su dati ADB e FMI.

L'associazione tra partecipazione alle CGV e crescita del PIL è ovviamente una semplice correlazione dalla quale è difficile desumere cause e effetti, specialmente a livello aggregato. Tuttavia, se è vero che il Covid-19 ha rallentato maggiormente l'attività nei settori meno internazionalizzati, allora dovremmo osservare una differenza tra Grande Recessione, in cui ciò non si è verificato, e pandemia. La Figura 5 conferma questa ipotesi. Considerando la variazione percentuale dei ricavi per ciascun settore a livello mondiale, calcolata a partire da dati di circa quattromila imprese quotate, e confrontandola con la partecipazione settoriale alle catene globali del valore, notiamo ancora una volta una correlazione negativa e una decisa attenuazione di tale correlazione durante la crisi attuale.

Questi elementi suggeriscono che non solo la crisi dovuta al Covid-19 sia profondamente diversa dalle crisi precedenti, ma anche che, date le caratteristiche del virus, le CGV potrebbero non aver giocato un ruolo particolarmente rilevante nella trasmissione degli shock.

**Figura 5 - Tassi di crescita dei fatturati settoriali delle imprese e partecipazione settoriale alle CGV durante la Grande Recessione e il Covid-19**

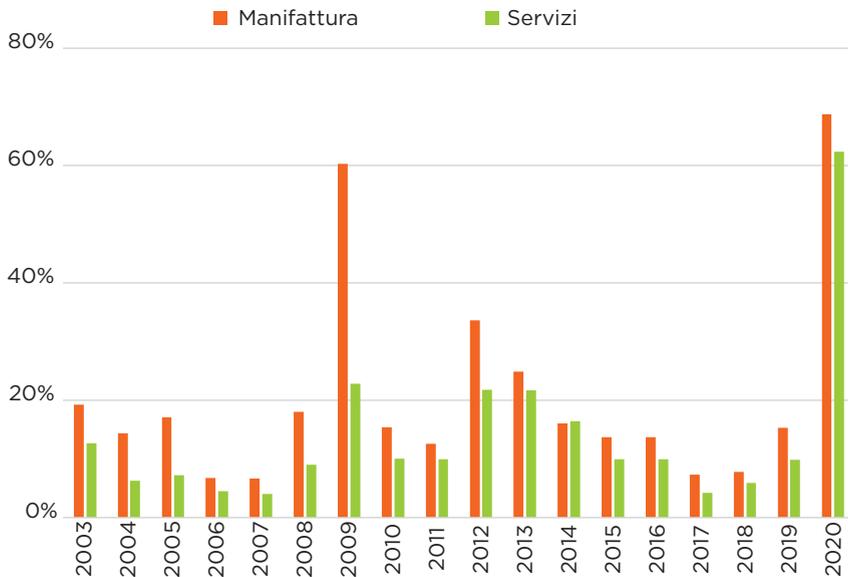


Fonte: elaborazioni su dati firmlevelrisk.com e Eikon.

## 5. L'impatto sull'Italia

L'Italia è stata il primo paese occidentale in cui la pandemia ha dilagato: per prima in Europa ha dovuto introdurre stringenti restrizioni alla mobilità. L'impatto sul sistema economico è, secondo le stime dell'ISTAT, enorme: la contrazione del PIL nel 2020 sarebbe stata intorno al 9%, il calo più rilevante da quello registrato durante la Seconda guerra mondiale<sup>25</sup>. I dati del *Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi*, rilevati dalla Banca d'Italia tra settembre e ottobre del 2020, permettono di analizzare in maniera più capillare tale impatto: nei primi nove mesi dell'anno, oltre il 60% delle imprese ha registrato un calo di fatturato superiore al 4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (Figura 6). Rispetto alla grande crisi finanziaria del 2009, la percentuale di imprese che ha registrato una contrazione del fatturato nel settore dei servizi risulta molto più elevata, di circa tre volte, mentre per la manifattura la quota è di circa 8 punti percentuali più alta. I microdati, dunque, confermano che la pandemia ha colpito maggiormente i servizi rispetto alle crisi precedenti.

<sup>25</sup> Si veda ISTAT, "Le prospettive per l'economia italiana nel 2020-21", 3 dicembre 2020.

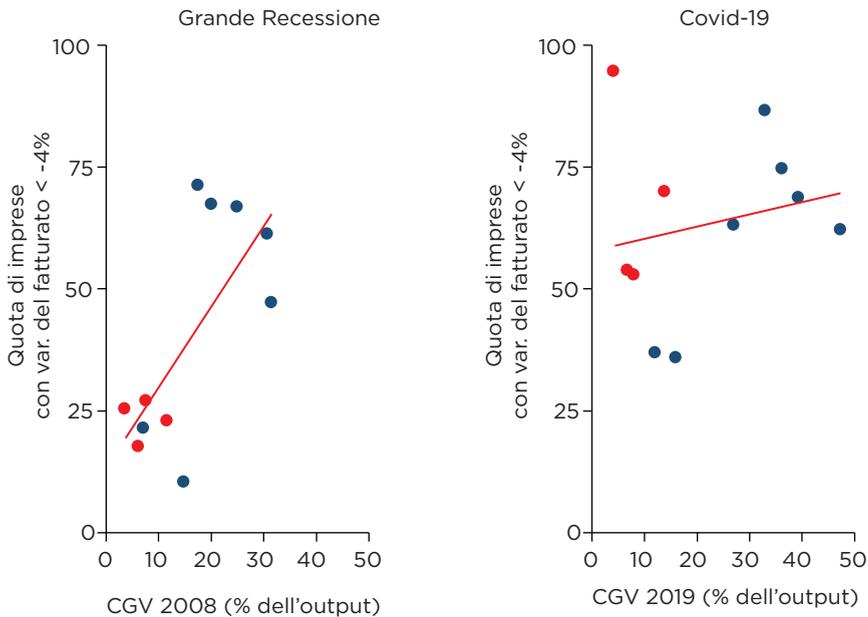
**Figura 6 - Quota di imprese che indicano un calo del fatturato**

Quota di imprese che indica un calo del fatturato maggiore del 4%, nei primi nove mesi dell'anno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Fonte: elaborazioni su dati del *Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi* condotto dalla Banca d'Italia.

Inoltre, per le imprese italiane si conferma quanto osservato a livello globale su dati aggregati riguardo al ruolo dell'internazionalizzazione e delle CGV: se durante la Grande Recessione i settori più colpiti erano risultati essere quelli più integrati nelle CGV, durante la pandemia tale relazione è stata meno evidente. Ciò dipende in parte proprio dal fatto che i servizi, strutturalmente meno connessi alle CGV, sono stati relativamente più colpiti. La Figura 7 mostra la relazione tra partecipazione alle CGV e quota di imprese con perdite di fatturato (superiori al 4%) durante la Grande Recessione e durante la pandemia da Covid-19 e suggerisce che nei servizi le perdite di fatturato sono state relativamente più diffuse.

**Figura 7 - Percentuale settoriale di imprese con cali del fatturato superiori al 4% e peso delle CGV sulla produzione durante la Grande Recessione e il Covid-19**



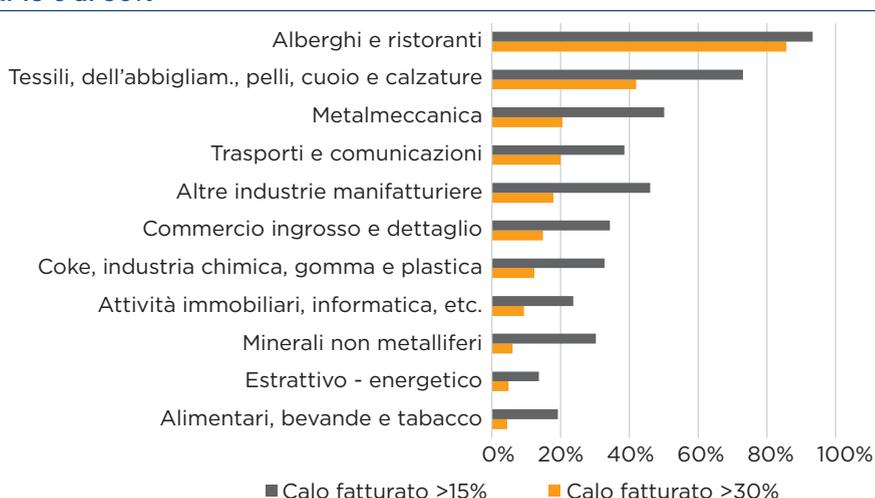
In rosso sono riportati i settori dei servizi.

Fonte: elaborazioni su dati del *Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi* condotto dalla Banca d'Italia.

Il confronto storico permette di apprezzare quanto la crisi attuale sia diversa rispetto al passato in termini di pervasività e composizione settoriale. Tuttavia, poiché vincolato alla soglia di calo di fatturato del 4%, non permette di apprezzare a pieno l'eterogeneità e la profondità dello shock pandemico<sup>26</sup>. Purtroppo, gli effetti della crisi attuale si stanno rivelando non solo più pervasivi, ma anche più intensi rispetto alle crisi precedenti. Utilizzando soglie più elevate (per esempio, cali di fatturato del 15% e del 30%), si nota immediatamente quanto siano state drammatiche per alcuni settori le perdite registrate (Figura 8). In particolare, il settore degli alberghi e ristoranti è risultato il più colpito, avendo risentito più direttamente sia delle restrizioni derivanti dai *lockdown* sia del calo della domanda. Anche il settore tessile ha subito perdite ingenti, probabilmente a causa del calo della domanda interna ed estera. Meno danneggiato è risultato, ad esempio, il settore alimentare.

<sup>26</sup> Tale soglia è l'unica confrontabile con i dati del sondaggio condotto immediatamente dopo la Grande Recessione.

**Figura 8 - Percentuale settoriale di imprese con cali del fatturato superiori al 15 e al 30%**



Fonte: elaborazioni su dati del *Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi* condotto dalla Banca d'Italia.

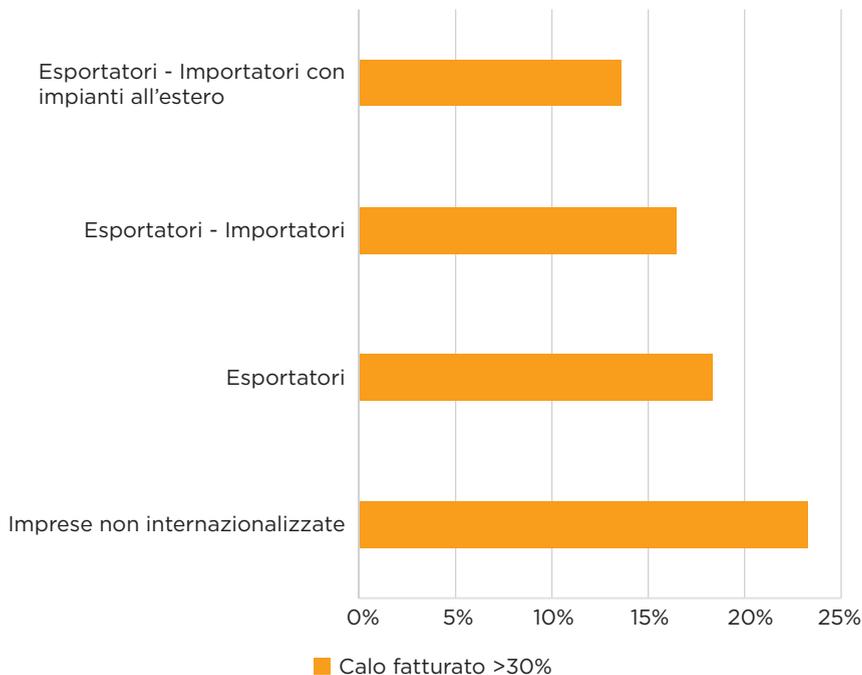
Appare quindi evidente che il tessuto produttivo italiano, in cui le piccole e medie imprese sono un'ampia maggioranza, abbia subito un durissimo colpo dallo shock pandemico. Negli ultimi anni, diversi lavori hanno mostrato l'associazione positiva tra internazionalizzazione e performance delle imprese italiane<sup>27</sup>. L'Italia è profondamente inserita nelle reti di produzione internazionale: la partecipazione settoriale alle catene globali del valore è infatti maggiore della media mondiale per tutti i settori manifatturieri ad eccezione di computer ed elettronica; inoltre, i principali partner commerciali, Germania, Stati Uniti e Cina su tutti, costituiscono nodi portanti dell'intera struttura di produzione internazionale<sup>28</sup>. Alla luce di ciò, è importante for-

<sup>27</sup> Si veda, tra gli altri, Castellani D., Giovannetti G., "Productivity and the International Firm: Dissecting Heterogeneity", *Journal of Economic Policy Reform*, 2010, 13; Borin A., Mancini M., "Foreign Direct Investment and Firm Performance: an Empirical Analysis of Italian Firms", *Review of World Economics*, 2016, 152; Brancati E., Brancati R., Maresca A., "Global Value Chains, Innovation and Performance: Firm-Level Evidence from the Great Recession", *Journal of Economic Geography*, 2017, n. 17; Giovannetti G., Marvasi E., Ricchiuti G., "Does the Same FDI Fit All? How Competition and Affiliates Characteristics Affect Parents' Productivity", *Italian Economic Journal*, 2019, n. 5, pp. 369-402.

<sup>28</sup> Sulla partecipazione dell'Italia alle catene del valore si vedano, per esempio: Giovannetti G., Marvasi E., Sanfilippo M., "Supply Chains and Firms' Internationalization", *Small Business Economics*, 2015, n. 44, pp. 845-865; Giovannetti G., Marvasi E., "Food Exporters in Global Value Chains: Evidence from Italy", *Food Policy*, 2016, n. 59, pp. 110-125; Giovannetti G., Marvasi E., "Governance, Value Chain Positioning and Firms' Heterogeneous Performance: The Case of Tuscany", *International Economics*, 2017; Borin A., Mancini M., "Participation in Global Value Chains: Measurement Issues and the Place of Italy", *Rivista di Politica Economica*, 2016, n. VII-IX; Accetturo A., Giunta A., "Value Chains and the Great Recession: Evidence from Italian and German Firms", *International Economics*, 2018, n. 153, pp. 55-68; Agostino M. et al., "Firms' Efficiency and Global Value Chains: An Empirical Investigation on Italian Industry", *The World Economy*, July 2019, pp. 1-34.

nire qualche evidenza, seppure descrittiva, circa il ruolo dell'internazionalizzazione durante la fase più acuta della pandemia. È naturale chiedersi, per esempio, se le imprese più integrate nelle catene del valore abbiano subito maggiormente gli effetti negativi della pandemia o se al contrario siano riuscite a fronteggiare meglio la crisi. L'analisi dei microdati sembra avvalorare questa seconda ipotesi. Si nota, infatti, che nella manifattura le perdite di fatturato tendono a ridursi all'aumentare del grado di internazionalizzazione dell'impresa (Figura 9). Poco meno di un quarto delle imprese manifatturiere che operano nel solo mercato domestico ha mostrato un forte calo di fatturato, superiore al 30%, mentre tale quota scende al 13,7% per le imprese che esportano e, allo stesso tempo, importano beni intermedi e hanno impianti all'estero.

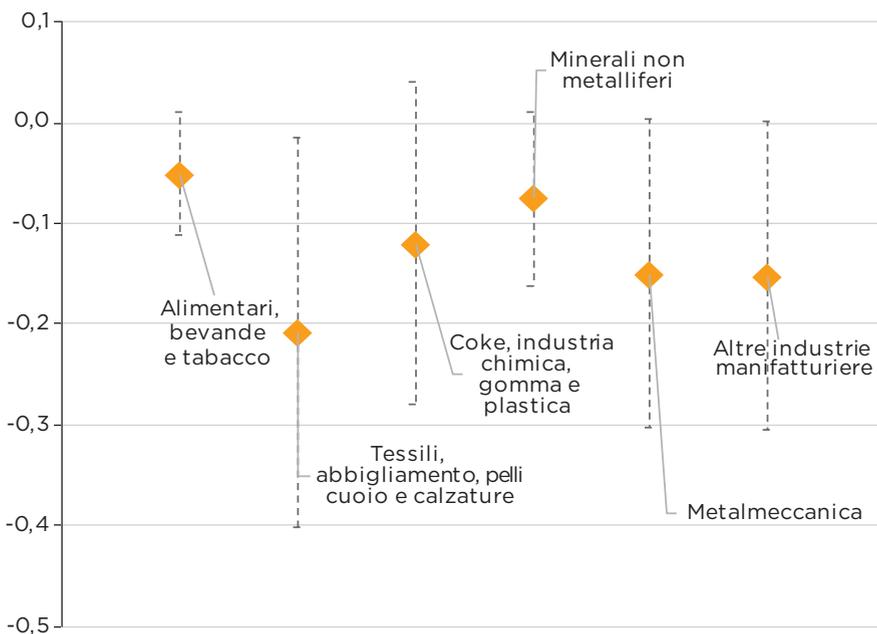
**Figura 9 - Percentuale di imprese nella manifattura con cali del fatturato superiori al 30% e status internazionale dell'impresa**



Fonte: elaborazioni su dati del Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi condotto dalla Banca d'Italia.

Tale associazione risente certamente di altri fattori, come la dimensione d'impresa (le imprese internazionalizzate sono mediamente più grandi). Tuttavia, un'analisi più formale conferma che, anche a parità di dimensione, settore e area geografica di appartenenza, la partecipazione alle CGV è associata a cali di fatturato minori o, più precisamente, ad una minore probabilità di registrare cali di fatturato ingenti (Figura 10). In particolare, nel settore tessile e nella metalmeccanica, le imprese più coinvolte nei processi produttivi internazionali hanno registrato una probabilità di subire forti cali di fatturato inferiore rispettivamente di circa 20 e 15 punti percentuali, rispetto alle imprese che operano nel solo mercato domestico, a parità di condizioni.

**Figura 10 - Riduzione della probabilità di registrare perdite di fatturato superiori al 30% per le imprese internazionalizzate (punti percentuali)**

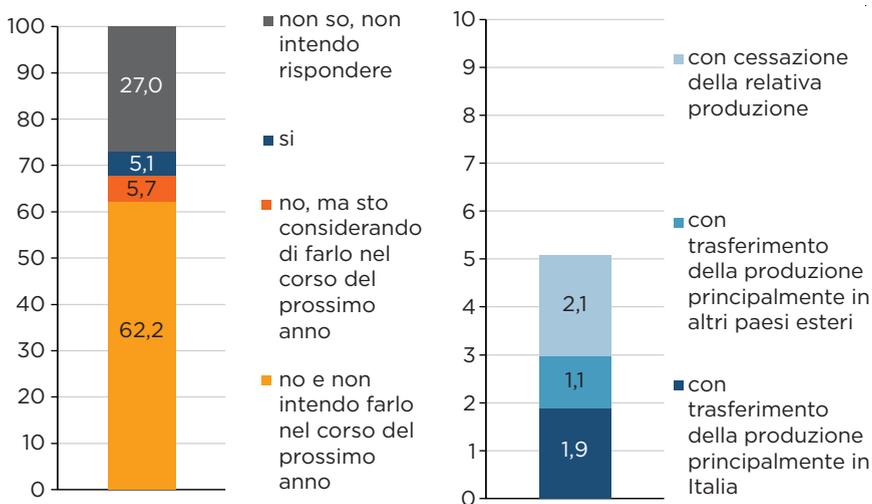


La Figura riporta l'effetto marginale sulla probabilità di registrare perdite di fatturato maggiori del 30% riconducibile al massimo grado di internazionalizzazione (export-import e almeno un impianto all'estero), rispetto al caso di non-internazionalizzazione, controllando per dimensione d'impresa, area geografica e settore di appartenenza. Stime disponibili su richiesta.

Fonte: elaborazioni su dati del *Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi* condotto dalla Banca d'Italia.

Anche se queste evidenze preliminari suggeriscono che le imprese internazionalizzate sono riuscite a fronteggiare meglio la crisi, esse hanno comunque subito perdite di fatturato notevoli. A fronte di tali perdite e tenuto conto delle accresciute incertezze sui mercati internazionali, dal protezionismo alle tensioni geopolitiche degli ultimi anni, alcune imprese potrebbero essere portate a rivedere le proprie strategie di internazionalizzazione nel prossimo futuro. Tuttavia, i microdati indicano che ciò non sembra, per ora, verificarsi per la generalità delle imprese italiane.

**Figura 11 - La vostra impresa nel corso dell'ultimo triennio ha chiuso uno o più impianti di produzione all'estero?**

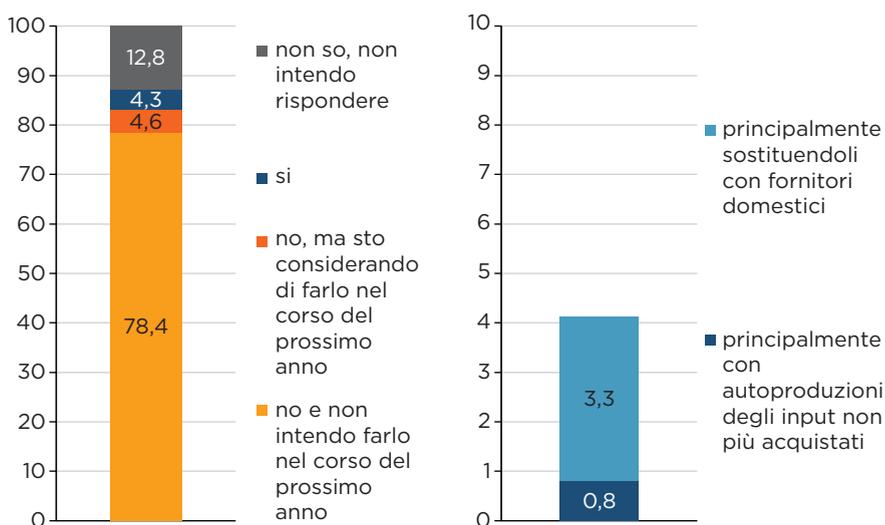


Fonte: elaborazioni su dati del *Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi* condotto dalla Banca d'Italia.

Le Figure 11 e 12 suggeriscono che la grande maggioranza delle imprese non ha ridotto nel corso degli ultimi tre anni e non intende ridurre la propria presenza internazionale (62% del totale delle imprese con impianti all'estero) né il numero di fornitori esteri (78% del totale delle imprese con fornitori esteri). Tale evidenza è in linea con l'idea che, per creare relazioni stabili, le imprese hanno sostenuto un costo fisso elevato, irrecuperabile nel caso in cui queste vengano interrotte. Per quanto riguarda la chiusura degli impianti, sebbene una quota non trascurabile di imprese abbia dichiarato di voler prendere in considerazione questa strategia per il prossimo futuro (5,7%), negli ultimi tre anni solo un esiguo numero di imprese ha effettivamente scelto

di riportare produzioni estere all'interno dei confini nazionali, tramite *reshoring* (1,9%).

**Figura 12 - La vostra impresa nel corso dell'ultimo triennio ha ridotto il numero di fornitori esteri?**



Fonte: elaborazioni su dati del *Sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi* condotto dalla Banca d'Italia.

## 6. Conclusione

L'articolo contribuisce all'acceso dibattito sull'impatto e la trasmissione degli shock sia a livello aggregato che a livello d'impresa. Inoltre, fornisce una prima evidenza empirica utile a quantificare l'impatto della crisi da Covid-19: i settori dove le catene del valore sono più pervasive sembrano aver retto meglio lo shock rispetto alle precedenti crisi (in particolare rispetto alla crisi economico-finanziaria del 2008). Troviamo, infatti, un legame inverso tra CGV e crescita durante fasi di crisi, ma questo legame sembra essere stato meno forte durante la pandemia. In particolare, nella crisi finanziaria, sia a livello di paesi che a livello di settori, ad una maggiore partecipazione alle catene del valore si associava una contrazione del PIL più forte. Nella crisi corrente, tale relazione risulta invece molto attenuata. Questo è vero sia a livello mondiale che a livello italiano.

Analizzando i dati a livello di impresa, descriviamo come le imprese italiane integrate nelle CGV sembrano aver assunto atteggiamenti

di “attesa” (*wait and see*) e non aver modificato le proprie scelte. Ri-disegnare le CGV, infatti, non è semplice: nel breve o medio periodo molti prodotti intermedi utilizzati nei processi produttivi non sono facilmente sostituibili o disponibili presso altri fornitori. La relazione tra imprese è più forte quanto meno standardizzati sono i prodotti scambiati (il che implica ampie differenze settoriali). Interrompere relazioni esistenti ha quindi un elevato costo irrecuperabile. Al momento, quindi, sembra che la pandemia, che pure ha ridotto il fatturato della maggior parte delle imprese italiane, non abbia avuto sull'*offshoring* gli effetti dirompenti che alcuni commentatori si aspettavano.

Non è da escludersi, tuttavia, che nuovi cambiamenti nel contesto economico o nella tecnologia possano spingere verso un'agglomerazione geografica dell'attività produttiva e un minore ruolo del commercio internazionale. Gli scambi internazionali sono più costosi e incerti quando prevalgono politiche protezionistiche, come in questi ultimi anni. Inoltre, nonostante l'evidenza empirica in tal senso sia spesso contraria, il commercio internazionale potrebbe risultare meno vantaggioso con l'espandersi dell'automazione e della stampa 3D. Questi processi (inclusa la robotica) riducono infatti il ruolo della manodopera a basso costo e aumentano al contempo l'importanza della formazione, del capitale umano e della difesa della proprietà intellettuale.

Oltre ai fattori economici e tecnologici appena citati, un'influenza rilevante sulle dinamiche commerciali e di internazionalizzazione sarà esercitata dallo scenario politico e sociale che prenderà forma all'indomani della crisi. Gli effetti su redditi e occupazione e l'aumento delle diseguaglianze all'interno dei paesi hanno già contribuito nel recente passato ad inasprire le tensioni sui mercati internazionali e spinte protezionistiche sono sfociate in fenomeni recenti come la *Brexit* e la guerra commerciale tra Stati Uniti e Cina. In questo contesto, 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.

## Rivista di Politica Economica

La Rivista di Politica Economica è stata fondata nel 1911 come "Rivista delle società commerciali" ed ha assunto la sua attuale denominazione nel 1921. È una delle più antiche pubblicazioni economiche italiane ed ha sempre accolto analisi e ricerche di studiosi appartenenti a diverse scuole di pensiero. Nel 2019 la Rivista viene rilanciata, con periodicità semestrale, in un nuovo formato e con una nuova finalità: intende infatti svolgere una funzione diversa da quella delle numerose riviste accademiche a cui accedono molti ricercatori italiani, scritte prevalentemente in inglese, tornando alla sua funzione originaria che è quella di discutere di questioni di politica economica, sempre con rigore scientifico. Gli scritti sono infatti in italiano, più brevi di un *paper* accademico, e usano un linguaggio comprensibile anche ai non addetti ai lavori. Ogni numero è una monografia su un tema scelto grazie ad un continuo confronto fra l'editore e l'*Advisory Board*. La Rivista è accessibile online sul sito di Confindustria.

### Redazione Rivista di Politica Economica

Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma (Italia)

e-mail: [rpe@confindustria.it](mailto:rpe@confindustria.it)

<https://www.confindustria.it/home/centro-studi/rivista-di-politica-economica>

### Direttore responsabile

Silvia Tartamella

### Coordinamento editoriale ed editing

Gianluca Gallo

Paola Centi

Adriana Leo

La responsabilità degli articoli e delle opinioni espresse è da attribuire esclusivamente agli Autori. I diritti relativi agli scritti contenuti nella Rivista di Politica Economica sono riservati e protetti a norma di legge. È vietata la riproduzione in qualsiasi lingua degli scritti, dei contributi pubblicati sulla Rivista di Politica Economica, salvo autorizzazione scritta della Direzione del periodico e con l'obbligo di citare la fonte.

Edito da:



Confindustria Servizi S.p.A.

Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma