

ECONOMIA ITALIANA

Fondata da Mario Arcelli

La collocazione del sistema produttivo italiano nel contesto globale post covid 2022/1

 LUISS

CASMEF Centro Arcelli
per gli Studi Monetari e Finanziari

UNIVERSITÀ CATTOLICA del Sacro Cuore
CESPEM

Centro Studi di Politica economica
e monetaria "Mario Arcelli"

Economia Italiana

Fondata da Mario Arcelli

COMITATO SCIENTIFICO

(Editorial board)

CO-EDITORS

GIUSEPPE DE ARCANGELIS - Sapienza, Università di Roma

ALBERTO PETRUCCI - LUISS Guido Carli

PAOLA PROFETA - Università Bocconi

MEMBRI DEL COMITATO *(Associate Editors)*

CARLOTTA BERTI CERONI

Università di Bologna

LORENZO CODOGNO

London School of Economics and Political Science

GIUSEPPE DI TARANTO,

LUISS Guido Carli

STEFANO FANTACONE

Centro Europa Ricerche

EMMA GALLI

Sapienza, Università di Roma

PAOLO GIORDANI

LUISS Guido Carli

GIORGIA GIOVANNETTI

Università di Firenze

ENRICO GIOVANNINI

Università di Roma "Tor Vergata"

ANDREA MONTANINO

Cassa Depositi e Prestiti

SALVATORE NISTICÒ

Sapienza, Università di Roma

FRANCESCO NUCCI

Sapienza, Università di Roma

ANTONIO ORTOLANI

AIDC

ALESSANDRO PANDIMIGLIO

Università degli Studi "Gabriele d'Annunzio" Chieti - Pescara

BENIAMINO QUINTIERI

Università di Roma "Tor Vergata"

PIETRO REICHLIN

LUISS Guido Carli

FABIANO SCHIVARDI

LUISS Guido Carli

MARCO SPALLONE

Università degli Studi "Gabriele d'Annunzio" Chieti - Pescara

FRANCESCO TIMPANO

Università Cattolica del Sacro Cuore

MARIO TIRELLI

Università Roma Tre

GIOVANNA VALLANTI

LUISS Guido Carli

DIRETTORE RESPONSABILE *(Editor in Chief)*: GIOVANNI PARRILLO

ADVISORY BOARD

PRESIDENTE *(President)*

PAOLO GUERRIERI - Sapienza, Università di Roma e PSIA, SciencesPo

CONSIGLIO *(Members)*

FEDERICO ARCELLI, Center for International Governance Innovation

RICCARDO BARBIERI, Tesoro

CARLO COTTARELLI, Università Cattolica del Sacro Cuore

SERGIO DE NARDIS, Sep-LUISS

GIORGIO DI GIORGIO, Editrice Minerva Bancaria

ANDREA FERRARI, AIDC

RICCARDO GABRIELLI, Deloitte

EUGENIO GAIOTTI, Banca d'Italia

VLADIMIRO GIACCHÈ, Banca del Fucino

PIERFRANCESCO LATINI, SACE

MAURO MICILLO, Intesa Sanpaolo

STEFANO MICOSSI, Assonime

ROBERTO MONDUCCI, ISTAT

MARCO VALERIO MORELLI, Mercer

ROBERTA PALAZZETTI, British American Tobacco Italia

CLAUDIO TORCELLAN, Oliver Wyman

ALBERTO TOSTI, Sara Assicurazioni

MARCO VULPIANI, Deloitte

Economia italiana

Fondata da Mario Arcelli



numero 1/2022

Pubblicazione quadrimestrale

Roma

ECONOMIA ITALIANA

Rivista quadrimestrale fondata nel 1979 da Mario Arcelli

DIRETTORE RESPONSABILE

Giovanni Parrillo, Editrice Minerva Bancaria

COMITATO DI REDAZIONE

Simona D'Amico (*coordinamento editoriale*)

Francesco Baldi

Nicola Borri

Stefano Marzioni

Rita Mascolo

Guido Traficante

Ugo Zannini

(*Pubblicità inferiore al 70%*)

Autorizzazione Tribunale di Roma n. 43/1991

ISSN: 0392-775X

Gli articoli firmati o siglati rispecchiano soltanto il pensiero dell'Autore e non impegnano la Direzione della Rivista.

I *saggi* della parte monografica sono a invito o pervengono a seguito di call for papers e sono valutati dall'editor del numero.

I *contributi* vengono valutati anonimamente da due referee individuati dagli editor o dalla direzione e redazione con il supporto dei membri del Comitato Scientifico.

Le *rubriche* sono sottoposte al vaglio della direzione/redazione.

Finito di stampare nel mese di aprile 2022 presso Press Up, Roma.

www.economiaitaliana.org

Editrice Minerva Bancaria srl

DIREZIONE E REDAZIONE Largo Luigi Antonelli, 27 – 00145 Roma
redazione@economiaitaliana.org

AMMINISTRAZIONE EDITRICE MINERVA BANCARIA S.r.l.
presso Smart Accounting Srl, Viale di Villa
Massimo, 29 - 00161 - Roma -
amministrazione@editriceminervabancaria.it

Segui Editrice Minerva Bancaria su: 

Sommario

La collocazione del sistema produttivo italiano nel contesto globale post covid

EDITORIALE

- 5 La collocazione del sistema produttivo italiano nel contesto globale post covid
Giorgia Giovannetti e Paolo Guerrieri

SAGGI

- 21 Multinational enterprises in Italian foreign trade: growth strategies and resilience to the Covid-19 crisis
Stefano Costa, Roberto Monducci
- 49 Measuring Italian firms' reaction to Big3s business cycle: a granular approach
Stefano Costa, Federico Sallusti, Claudio Vicarelli, Davide Zurlo
- 73 Markups, productivity and Global Value Chains in the European economies
Claudio Battiati, Cecilia Jona-Lasinio, Enrico Marvasi, Silvia Sopranzetti
- 109 Propensione a investire e apertura internazionale: il caso della Toscana
Luca Casolaro, Silvia Del Prete, Giulio Papini

RUBRICHE

- 141 Catene globali del valore: quale futuro possibile
Pierfrancesco Latini, Alessandro Terzulli
- 151 Per evitare ambiguità nei conteggi dei maggiori costi dell'energia
Mariano Bella, Luciano Mauro

RECENSIONI

- 167 E. Occorsio e S. Scarpetta, *Un mondo diviso. Come l'Occidente ha perso crescita e coesione sociale. Con una prefazione di I. Visco.*
Giovanni Parrillo

La collocazione del sistema produttivo italiano nel contesto globale post covid[◇]

Giorgia Giovannetti *

Paolo Guerrieri **

1. Dai primi anni Ottanta fino alla crisi economico finanziaria del 2008-2009, l'economia mondiale ha vissuto una prima fase della globalizzazione molto intensa, caratterizzata da una crescita del commercio in media due volte superiore alla crescita del prodotto interno lordo. Il contesto era favorevole: la liberalizzazione degli scambi internazionali e la riduzione dei costi di trasporto e comunicazione avevano facilitato l'accesso ai mercati internazionali dei paesi a basso costo e indotto una graduale frammentazione dei processi produttivi tra paesi diversi.

Lo sviluppo delle catene globali del valore, grazie ad una efficiente divisione del lavoro e ad una forte specializzazione, ha contribuito positivamente alla

◇ *Questo numero della Rivista è stato chiuso prima della guerra in Ucraina e delle sanzioni imposte alla Russia. Si tratta di eventi destinati a produrre, oltre a drammatici costi umanitari, conseguenze profonde sullo scenario economico internazionale. Sono temi non affrontati in questo numero ma che verranno approfonditi in futuro con ulteriori dati e analisi.*

* Università di Firenze, giorgia.giovannetti@unifi.it

** Sapienza, Università di Roma e PSIA, SciencesPo, paolo.guerrieri@uniroma1.it

crescita economica mondiale, e in particolare al commercio di beni intermedi, nonché alla riduzione della povertà e delle disuguaglianze tra paesi.

L'aumento dell'integrazione fra paesi è stato descritto con termini diversi che mettevano in evidenza come i prodotti manifatturieri fossero sempre più "Made in the World" e che proprio per questo richiedevano maggiori servizi (tanto che si è parlato anche di "servicification" dell'economia). Una globalizzazione generalizzata che coinvolgeva (quasi) tutti i paesi, non solo quelli industriali, e (quasi) tutti i settori, non solo quelli manifatturieri.

Negli anni dopo la crisi economico finanziaria del 2008-2009, si è invece assistito a un rallentamento progressivo di alcuni aspetti della globalizzazione nonché del commercio mondiale, ben descritto dal termine "slowbalization", inizialmente introdotto dal settimanale *l'Economist* (*The Economist*, Jan 24th 2019: 34-43) e poi ampiamente utilizzato da Pol Antras (2020). Tale rallentamento può essere ascritto, da un lato, ad una mancata ulteriore riduzione dei costi di trasporto e allo stallo delle negoziazioni commerciali del Doha Round (in alcuni casi anche a uno strisciante nuovo protezionismo), dall'altro, al fatto che le imprese dei paesi emergenti e in via di sviluppo (con la parziale esclusione dell'Africa Sub Sahariana) che avevano le caratteristiche per partecipare a diverse fasi della frammentazione internazionale della produzione erano già entrate in catene del valore a livello mondiale o regionale, lasciando poco spazio per ulteriori inserimenti. Anche le innovazioni, come le stampanti 3d e l'automazione, abbassando i costi domestici, sembrano frenare una ulteriore frammentazione della produzione.

In altri termini, la "slowbalization dell'economia mondiale" sarebbe stata un fenomeno naturale, risultato dell'avvenuta transizione dall'equilibrio degli anni '70 a quello post-crisi. Il primo, caratterizzato da barriere al commercio elevate, una bassa frammentazione del processo produttivo e un livello di in-

tegrazione dei paesi emergenti nell'economia mondiale ancora molto contenuto; il secondo, invece caratterizzato da un processo produttivo suddiviso in numerose mansioni (task) localizzate geograficamente in punti anche molto distanti, da un livello di barriere al commercio storicamente basso e da un grado di integrazione delle economie emergenti, in particolar modo della Cina, ormai maturo.

La crisi economico finanziaria del 2008-2009 ha rappresentato un punto di rottura importante: sono cambiati gli "attori" della globalizzazione, o quanto meno il peso relativo degli stessi; i paesi emergenti hanno riorientato la propria domanda all'interno, favorendo i consumi rispetto a una crescita trainata dalle esportazioni; i differenziali salariali tra paesi emergenti e ad alto reddito, si sono ridotti, come conseguenza naturale della progressiva integrazione dei decenni precedenti; le imprese si sono trovate a fronteggiare un'accresciuta incertezza sui mercati internazionali e hanno adattato i propri comportamenti al nuovo contesto, assumendo comportamenti di "vigile attesa" (wait and see) per raccogliere informazioni prima di prendere decisioni. A non essere troppo colpiti dalla crisi solo alcuni settori, soprattutto nei servizi, caratterizzati dall'essere "relazionali", cioè che necessitavano di una interazione "face to face".

Di fatto, a partire dalla crisi del 2008-2009 (che è proseguita con quella del debito in Europa nei primi anni del nuovo decennio) si è verificata una significativa riconfigurazione del processo di globalizzazione rispetto ai venti anni precedenti e 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.

Su questo quadro in evoluzione si è innestata la crisi dovuta alla pandemia da Covid 19 e il quadro dell'economia mondiale si è ulteriormente modifica-

to. La crisi ha colpito molto più duramente i servizi che necessitavano di interazioni personali, di “face to face” (come i ristoranti, gli hotel, i taxi) rispetto ai settori manifatturieri, che, come già detto, erano invece stati i più colpiti dalla crisi economico finanziaria del 2008-2009 (Giovannetti et al, 2020). L’impatto del Covid 19 sull’attività economica inoltre è dipeso in gran parte dalle restrizioni adottate dai governi per limitare la crescita delle infezioni, che hanno in alcuni casi fermato le catene globali del valore (GVC).

Le aspettative sulla reattività e la resilienza delle imprese internazionalizzate e dei paesi più coinvolti nelle catene del valore non erano sicuramente positive: gli esperti suggerivano che la pandemia avrebbe accelerato ulteriormente il rallentamento della globalizzazione, in particolare perché la forte interconnessione tra le diverse economie e tra imprese operanti in mercati diversi avrebbe facilitato la trasmissione degli shock economici, creando un effetto domino a livello globale e determinando il blocco degli scambi. Invece, il commercio, gli investimenti e le Catene Globali del Valore (CGV) hanno reagito nel complesso bene allo shock pandemico pur nel modificato contesto globale.

Nel 2021 commercio e investimenti internazionali hanno registrato tassi di espansione superiori alla media degli ultimi anni, nonostante le chiusure dovute alla pandemia e le strozzature che si sono verificate nelle catene globali del valore. Si tratta di dinamiche che hanno sorpreso le aspettative dei molti che si erano spinti a intravedere negli effetti della pandemia la fine pressoché scontata della globalizzazione e un ritorno al protezionismo.

Il forte crollo del prodotto interno lordo a seguito delle chiusure (lock-down) aveva messo in preallarme le imprese, che tuttavia sembrano aver ritenuto lo shock temporaneo e non hanno modificato le proprie scelte di internazionalizzazione e soprattutto non hanno riportato in patria produzioni che avevano precedentemente delocalizzato all’estero (in altre parole non c’è stato

o è comunque stato molto limitato il “reshoring”). I costi fissi (sommersi) pagati hanno imposto cautela alle imprese e il contesto sempre più incerto ha fatto sì che le imprese rimanessero in attesa di capire quale sarebbe stato il “new normal”. D’altro canto le GVC hanno reagito bene, seppure con qualche costo di aggiustamento e qualche rimodulazione. Anzi, le catene del valore sembrano aver funzionato più come ammortizzatori e strumenti di risposta alla crisi che come amplificatori della stessa, anche se non vanno trascurati i problemi e le strozzature che si sono manifestati e continuano a manifestarsi con effetti ancora da valutare e esplorare.

2. L'internazionalizzazione è un canale importante per accrescere la produttività e la competitività ed è un fattore di crescita. Per le imprese italiane, che rispetto a quelle dei concorrenti sono caratterizzate da una dimensione inferiore, e sono spesso a conduzione familiare, è più difficile sostenere gli elevati costi fissi connessi con l'avvio di un'attività di esportazione, o di produzione all'estero, e con il reperimento di informazioni riguardo le modalità di accesso ai mercati più lontani. Inoltre, le imprese più piccole sono meno impegnate nelle attività di ricerca e sviluppo e innovazione che spesso accompagnano il processo di internazionalizzazione. La ridotta dimensione aziendale pertanto si è riflessa negativamente sul livello e sulla dinamica della produttività del Paese ed ha indotto molti a parlare di inefficienza dinamica del modello di specializzazione italiano, ovvero di concentrazione dei vantaggi comparati italiani in prodotti caratterizzati da un'elasticità della domanda rispetto al reddito relativamente bassa.

È vero che in passato le piccole imprese avevano trainato la crescita economica, anche grazie alla loro elevata flessibilità produttiva (si parlava di “piccolo

è bello”), tuttavia con l’aumentare della globalizzazione le imprese di dimensione ridotta hanno iniziato a incontrare difficoltà sempre più rilevanti. Si fa da tempo riferimento a queste debolezze sistemiche che caratterizzano il modello di internazionalizzazione dell’Italia, e che, insieme alla integrazione della Cina nell’economia mondiale, hanno portato a una diminuzione della quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane (Onida, 2004).

Durante la crisi economico finanziaria del 2008 e la crisi del debito, in Italia le imprese esportatrici e ancor di più quelle coinvolte nelle catene globali del valore sono state maggiormente colpite e i settori più internazionalizzati hanno subito una maggiore contrazione. I servizi al contrario sono stati in qualche modo “protetti” dagli shock (Giovannetti et al, 2020)

In questo contesto l’Italia, il secondo paese manifatturiero in Europa dopo la Germania, ha faticato a recuperare terreno, anche rispetto ai partners commerciali europei. Allo scoppio della crisi legata alla pandemia da Covid 19, l’Italia era l’unico paese europeo che ancora non aveva recuperato i livelli di PIL del 2007.

Tuttavia, a fronte della crisi pandemica, l’Italia, pur essendo il primo paese occidentale in cui il virus si è diffuso, ha reagito meglio e sembra aver “difeso la propria posizione” nell’economia mondiale, mantenendo una quota di mercato di poco inferiore al 3 per cento delle importazioni mondiali, nonostante un calo generalizzato delle esportazioni. Questa “difesa” è ascrivibile soprattutto alla capacità di competere con successo su prezzi e qualità dei beni e alla struttura merceologica e geografica delle esportazioni: in questa crisi i prodotti di punta del modello di specializzazione italiano non hanno perso peso sulle importazioni mondiali mentre i mercati di destinazione delle esportazioni italiane non hanno perso dinamismo rispetto a quelli dei paesi concorrenti.

La dinamica delle quote di mercato è stata tuttavia eterogenea e in alcuni mercati esteri si è registrato un calo delle esportazioni italiane. Anche i settori produttivi, come già detto e in linea con gli altri paesi, sono stati colpiti in modo asimmetrico, con le contrazioni più significative nei settori dei servizi, che sembrano anche avere un recupero più lento.

Fra le imprese inoltre sembra esserci una notevole differenza. La reazione migliore rispetto alla pandemia sembra esser stata quella delle imprese internazionalizzate. La ancor scarsa letteratura esistente (Istat, 2020 e 2021, Giglioli et al, 2021, Giovannetti et al, 2020, Brancati, 2021, Di Stefano et al, 2022) suggerisce che le imprese internazionalizzate, pur colpite in modo eterogeneo a seconda del settore di appartenenza, con dinamiche differenziate anche tra aree geografiche, hanno reagito meglio delle imprese domestiche in termini di minori perdite di fatturato, maggior uso di tecnologie digitali, e-commerce, etc. Fra le imprese internazionalizzate, inoltre, quelle partecipanti alle catene del valore sono quelle che hanno reagito nel modo migliore.

La performance dipende quindi dalla dimensione, struttura, modalità di internazionalizzazione (se internazionalizzate) e posizionamento all'interno delle catene del valore (vale a dire se sono posizionate su fasi a valle o a monte, sempre che siano in una CGV).

È importante notare, che nonostante la dimensione inferiore e i vincoli descritti in precedenza e contrariamente a quanto avvenuto in molti paesi, negli ultimi anni, la partecipazione alle catene del valore dell'Italia è aumentata, raggiungendo quasi il 50% dell'export. 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. Cioè le esportazioni italiane non sono tutto "Made in Italy", ma 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.

Le imprese italiane sono peraltro anche importanti fornitrici di valore aggiunto alle esportazioni altrui: una parte notevole delle esportazioni totali (quasi il 19%, si veda Giovannetti e Marvasi, 2022) viene riutilizzata per essere nuovamente esportato verso Paesi terzi. Quindi c'è molto “made in Italy nascosto” che arriva su mercati lontani, magari perché incorporato in esportazioni tedesche (o di altri paesi).

Il forte sviluppo delle catene globali del valore spinge a politiche di innovazione e di internazionalizzazione-integrazione ancor più che in passato, e può rappresentare in modo di superare le note debolezze sistemiche che caratterizzano il modello di internazionalizzazione dell'Italia. Anche imprese di piccole e piccolissime dimensioni, che magari faticano a produrre un bene finale esportabile, possono specializzarsi in mansioni e semilavorati e internazionalizzarsi grazie all'entrata in una catena del valore.

Devono tuttavia fare i conti con un'accresciuta incertezza sui mercati internazionali, che le spinge spesso a reagire con comportamenti di “attesa” che inducono isteresi nei flussi commerciali. Gli elementi di incertezza si sono infatti moltiplicati negli ultimi anni: le crisi inattese e improvvise che si sono susseguite, Brexit, la guerra commerciale fra Cina e Stati Uniti. E' sempre più difficile identificare i legami commerciali fra paesi sulla base di modelli tradizionali e spiegare la resilienza delle imprese.

3. I risultati del nostro export sono stati assai positivi, come si è prima osservato, sia nella seconda parte dello scorso decennio e, poi, in risposta allo shock pandemico. Nella pesante recessione del 2020 e nel forte rimbal-

zo economico, che vi ha fatto seguito lo scorso anno, il sistema industriale italiano ha reagito assai bene, generando una rapida ripresa della produzione industriale e un'eccellente performance delle esportazioni.

Sono tutti buoni risultati che si devono in larga misura - e soprattutto nel caso delle esportazioni - a un gruppo relativamente ristretto di imprese medie e medio-grandi, dallo spiccato profilo multinazionale e collocate da tempo sulla frontiera innovativa. Le performance di questo segmento di eccellenza della nostra struttura produttiva sono state positive nell'ultimo decennio, in termini di produzione e valore aggiunto. Anche la loro produttività media è cresciuta in questi anni, addirittura più che quella delle omologhe imprese in Germania e in Francia (Guerrieri, 2021).

Il segmento delle imprese medio-grandi rappresenta, senza dubbio, un asset fondamentale su cui puntare, dopo la scomparsa e/o la vendita all'estero dei grandi gruppi industriali italiani in questi ultimi tre decenni, che ha escluso il nostro paese da una serie di importanti segmenti oligopolistici che competono a livello globale (Berta, 2016).

Il problema è che l'insieme di tali imprese non ha avuto in passato - e non ha oggi - un peso sufficiente a trainare il resto dell'apparato produttivo italiano e, soprattutto, a stimolare la crescita complessiva dell'economia italiana. Che è in ristagno, com'è noto, da oltre due decenni, unitamente alla produttività, con dinamiche entrambe sensibilmente e stabilmente al di sotto della media europea (Bugamelli et al., 2018). Il Pil pro capite italiano che a metà degli anni Novanta era circa nove punti al di sopra di quello medio dell'area euro, nel 2019, l'anno prima della pandemia, era sceso di ben dieci punti al di sotto.

I fattori che hanno determinato questa deludente performance economica

dell'Italia sono noti, almeno nei loro tratti più generali (Guerrieri, 2019). Essi hanno natura strutturale e si annidano sia nell'ambiente esterno in cui le imprese operano, con forti carenze in termini di inadeguate infrastrutture materiali e immateriali, sia nelle debolezze del nostro sistema produttivo, in particolare a causa del suo forte dualismo.

L'incidenza delle unità di piccola e piccolissima dimensione è relativamente molto più alta da noi rispetto agli altri partner europei. Si tratta di imprese a bassa diversificazione tecnologico produttiva, carente organizzazione e innovazione, che si ripercuotono in una insufficiente internazionalizzazione e in una scarsa partecipazione ai circuiti internazionali produttivi e distributivi.

Alcune di loro sono riuscite a rafforzare struttura patrimoniale e organizzazione. Ma molte altre, troppe, sono rimaste piccole e poco competitive a livello internazionale. Tanto che per molte, la compressione salariale è ancora l'ingrediente fondamentale di competitività.

E non si tratta solo di imprese di dimensioni troppo piccole e/o a proprietà familiare, dato che a queste caratteristiche si aggiunge la bassa managerialità nella loro conduzione. Quel capitale manageriale che è fondamentale per essere presenti sui mercati internazionali e per gestire riorganizzazioni rese necessarie dalla partecipazione alle catene globali del valore (Schivardi e Schmidt, 2020). Le limitate capacità manageriali delle piccole imprese hanno contribuito, peraltro, a ritardare in questi anni anche l'adozione e diffusione in Italia delle tecnologie digitali (Evangelista et al., 2014).

Le implicazioni di queste tendenze in termini di policy sono soprattutto due. Da un lato, il ruolo delle imprese medio-grandi è e deve restare anche in prospettiva assai importante, sia quali attori in grado di competere nelle grandi catene del valore internazionali sia quali potenziali locomotive dell'espansione del sistema produttivo. A questo fine è necessario favorire e accelerare

la loro articolazione sistemica, creando un contesto di riferimento a livello produttivo e territoriale che sappia valorizzarne le performance innovative ed esaltarne le capacità d'impatto (Guerrieri, 2019).

Dall'altro, è altrettanto importante favorire – molto più e assai meglio di quanto fatto in passato - maggiori dimensioni e managerialità del folto gruppo di piccole e piccolissime imprese che tendono a frenare in molti casi la capacità di integrazione internazionale del nostro sistema produttivo. Un obiettivo da perseguire anche per contribuire ad attenuare quel divario di produttività tra il gruppo di imprese medio-grandi collocate sulla frontiera e il resto del sistema produttivo, più ampio in Italia che negli altri maggiori paesi europei (Andrews et al., 2015). Ed è un divario che si è allargato nell'ultimo decennio, impedendo nel nostro caso una efficace diffusione delle innovazioni che si sviluppano nelle imprese più avanzate e contribuendo, tra l'altro, a una distorta allocazione delle risorse.

È evidente che per realizzare tutto ciò servirà formulare politiche industriali e tecnologiche all'altezza delle sfide da affrontare. Sono politiche – va osservato - che sono prese in considerazione solo marginalmente nel PNRR italiano. La loro adozione e implementazione servirà dunque a integrare e rafforzare quel vasto insieme di investimenti e riforme previsti nel piano approvato da Bruxelles e che dovranno essere realizzati di qui alla metà del decennio.

4 In questo volume di Economia Italiana vengono pubblicati contributi che analizzano e mettono in luce la positiva performance sui mercati internazionali, nel passato decennio e in risposta allo shock pandemico, delle nostre imprese e del sistema produttivo italiano unitamente alle peculiari caratteristiche e all'impatto domestico che hanno accompagnato tali processi di inter-

nazionalizzazione.

Nel loro contributo Roberto Monducci e Stefano Costa avvalendosi di un insieme di dati disaggregati ampio, articolato e relativamente originale dimostrano il ruolo di assoluta rilevanza e il peso crescente delle imprese medio-grandi e multinazionali nei flussi di esportazione italiani nel passato decennio. All'interno di questo gruppo le performance delle multinazionali a controllo italiano sono risultate migliori di quelle delle altre tipologie di imprese, in particolare durante la fase acuta della crisi pandemica dov'è emersa una notevole resilienza, capacità di adattamento e propensione alla crescita di queste imprese. Gli Autori mostrano altresì come queste maggiori capacità di reazione siano correlate positivamente alla dimensione aziendale, con uno stacco significativo tra le piccole imprese, da un lato, e quelle medie e medio-grandi, dall'altro. L'elevato e articolato grado di internazionalizzazione ha offerto altresì a questo secondo gruppo di imprese una efficace "protezione" dalle perturbazioni e dagli effetti più negativi derivanti dalla crisi pandemica.

Anche Stefano Costa, Federico Sallusti, Claudio Vicarelli e Davide Zurlo nel loro lavoro mettono in luce il ruolo fondamentale che il grado e le modalità di internazionalizzazione hanno avuto negli anni più o meno recenti nell'accrescere la competitività e migliorare la performance del sistema produttivo italiano. Un effetto che viene rilevato utilizzando l'approccio cosiddetto "granulare", recentemente sviluppato in letteratura, e attraverso la misura della reattività del valore aggiunto delle imprese italiane all'evoluzione di tre grandi paesi, Germania, USA e Cina, nel periodo che va dagli anni prima della grande crisi finanziaria a quelli precedenti la pandemia. Un dato di particolare rilevanza è che i benefici per l'intera economia sono tanto maggiori quanto più ampia e densa è la rete di scambi tra le imprese più interna-

zionalizzate e direttamente coinvolte sui mercati esteri e le altre che operano prevalentemente e/o solo sul mercato interno, legate alle prime da relazioni di tipo produttivo e commerciale. Ciò significa che la presenza di un ampio gruppo di imprese internazionalizzate potrebbe rappresentare una condizione necessaria ma non sufficiente affinché i vantaggi derivanti dall'integrazione internazionale riescano a diffondersi all'intera economia. Un dato di particolare rilevanza in relazione a quanto si è osservato in precedenza sul dualismo produttivo del caso italiano.

Svariate analisi empiriche hanno rilevato, anche di recente, una tendenza all'aumento della concentrazione e del potere di mercato delle imprese negli ultimi decenni unitamente alla crescente organizzazione della produzione lungo catene globali del valore. Nel loro contributo Claudio Battiati, Cecilia Jona-Lasinio, Enrico Marvasi e Silvia Sopranzetti prendendo in esame i casi dell'Italia e di altri tre grandi paesi dell'UE (Francia, Germania, Spagna) mostrano, innanzi tutto, come la tendenza all'aumento potere di mercato sia meno pronunciata in Europa rispetto agli Stati Uniti mentre un certo grado di concentrazione verso le imprese più produttive potrebbe comportare miglioramenti di efficienza senza rappresentare una minaccia immediata alla concorrenza. Allo stesso tempo, la partecipazione alle catene globali del valore e l'uso di input importati hanno avuto, sempre nei paesi europei, effetti di stimolo alla competizione tra imprese nonché un impatto positivo sulla dinamica della produttività (attraverso la riduzione dei costi o una migliore qualità degli input), anche se i canali attraverso cui ciò è avvenuto necessitano ulteriori indagini e approfondimenti.

Luca Casolaro, Silvia Del Prete e Giulio Papini analizzano l'impatto dell'in-

ternazionalizzazione nel caso della Toscana, una regione italiana dal grado di apertura commerciale internazionale tra i più elevati. Utilizzando i dati dell'indagine sugli investimenti industriali della Banca d'Italia per il periodo che va dalla grande crisi finanziaria alla successiva ripresa del passato decennio gli Autori prendono in esame l'interazione tra propensione all'investimento, dimensione delle imprese, apertura al commercio estero e modalità di inserimento internazionale del sistema produttivo.

I risultati dell'analisi mostrano come la minore dimensione delle imprese toscane e il loro limitato coinvolgimento nei circuiti internazionali, che è rimasto prevalentemente di natura commerciale, abbia finito per penalizzare la capacità di investimento della regione e contribuisca a spiegare parte del divario accumulato dalla Toscana rispetto alle principali regioni del Nord. Anche nella crisi pandemica, le imprese regionali che hanno mostrato un più deciso recupero e capacità di agganciare la ripresa degli scambi internazionali sono state quelle più inserite all'interno delle catene globali del valore. A conferma che la capacità di esportare e i processi di internazionalizzazione riflettono oggi legami tra imprese e paesi articolati e complessi, diretti e indiretti, con diffuse e profondi effetti di ricaduta a livello domestico.

Bibliografia

- [1] Andrews D., C. Criscuolo e P.N. Gal, *Frontier firms, technology diffusion and public policy: micro evidence from OECD countries*, Paris, OECD Publishing, 2015.
- [2] Antràs, P. (2020). De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age (No. w28115). National Bureau of Economic Research.

- [3] Brancati, E., (2021) “R&D Plans, Expectations, and Uncertainty: Evidence from the COVID-19 Shock in Italy,” IZA Discussion Papers 14889, Institute of Labor Economics (IZA).
- [4] Berta G., *Che fine ha fatto il capitalismo italiano?* Bologna, Il Mulino, 2016.
- [5] Bugamelli M, e F. Lotti (a cura di), La crescita della produttività in Italia: la storia di un cambiamento al rallentatore, *Questioni di economia e finanza*, n. 422, Banca d’Italia, 2018.
- [6] Calligaris S., M. Del Gatto, F. Hassan, G.I. Ottaviano e F. Schivardi, Italy’s productivity conundrum. A study on resource misallocation, *European Economy Discussion Papers*, n. 30, 2016
- [7] Di Stefano, E, Giovannetti, G. Mancini, M. Marvasi, E. Vannelli, G. (2021) Reshoring and Plant Closures in Covid 19 times: evidence from Italian MNEs, Working Paper EUI RSC 2021/94
- [8] Evangelista R., P. Guerrieri e V. Meliciani, The economic impact of digital technologies in Europe, *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 23 (8), 2014.
- [9] 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.
- [10] 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*.
- [11] Giovannetti G, Marvasi E. a cura di (2022) *L’Italia nelle catene globali del valore: Il Made in Italy nascosto e i legami produttivi internazionali*, Rubbettino editore per la Fondazione Manlio Masi, Febbraio 2022
- [12] Guerrieri P., *Partita a Tre. Dove va l’economia mondiale*, Il Mulino, Bologna, 2021
- [13] Guerrieri P., “Per una crescita inclusiva: analisi e proposte”, in *Inclusione*,

Produttività, Crescita, C. dell'Aringa e P. Guerrieri, (a cura di), Bologna, Il Mulino, 2019.

- [14] 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>.
- [15] Istat (2021). Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2021. Letture Statistiche – Temi. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/255558>
- [16] Onida F. (2004) Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno, il Mulino, Bologna
- [17] Schivardi S. e T. Schmitz, The IT Revolution and Southern Europe's Two Lost Decades, *Journal of the European Economic Association*, Vol. 18, 2020.

PARTNER ISTITUZIONALI



BUSINESS PARTNER



SOSTENITORI

Aetos Partners	Investire SGR
Allianz Bank F.A.	ISTAT
Assonime	Kuwait Petroleum Italia
Banca Aletti	Leonardo
Banca d'Italia	Natixis IM
Banca Profilo	Oliver Wyman
Cassa Depositi e Prestiti	SACE
Confcommercio	Sisal
Confindustria Piacenza	TIM
CONSOB	Unicredit
Gentili & Partners	Ver Capital

Per attivare un nuovo abbonamento
effettuare un **versamento** su:

c/c bancario n. 10187 Intesa Sanpaolo
Via Vittorio Veneto 108/b - 00187 ROMA
IBAN IT92 M030 6905 0361 0000 0010 187

intestato a: **Editrice Minerva Bancaria s.r.l.**

oppure inviare una **richiesta** a:

amministrazione@editriceminervabancaria.it

Condizioni di abbonamento ordinario per il 2022

	Rivista Bancaria Minerva Bancaria bimestrale	Economia Italiana quadrimestrale	Rivista Bancaria Minerva Bancaria + Economia Italiana
Canone Annuo Italia	€ 100,00 causale: MBI22	€ 60,00 causale: EII22	€ 130,00 causale: MBEII22
Canone Annuo Estero	€ 145,00 causale: MBE22	€ 80,00 causale: EIE22	€ 180,00 causale: MBEIE22
Abbonamento WEB	€ 60,00 causale: MBW22	€ 30,00 causale: EIW22	€ 75,00 causale: MBEIW22

L'abbonamento è per un anno solare e dà diritto a tutti i numeri usciti nell'anno.

L'abbonamento non disdetto con lettera raccomandata entro il 1° dicembre s'intende tacitamente rinnovato.

L'Amministrazione non risponde degli eventuali disguidi postali.

I fascicoli non pervenuti dovranno essere richiesti alla pubblicazione del fascicolo successivo.

Decorso tale termine, i fascicoli disponibili saranno inviati contro rimessa del prezzo di copertina.

Prezzo del fascicolo in corso **€ 25,00 / € 10,00** digitale

Prezzo di un fascicolo arretrato **€ 40,00 / € 10,00** digitale

Pubblicità

1 pagina **€ 1.000,00** - 1/2 pagina **€ 600,00**

Editrice Minerva Bancaria
COMITATO EDITORIALE STRATEGICO

PRESIDENTE

GIORGIO DI GIORGIO, Luiss Guido Carli

COMITATO

CLAUDIO CHIACCHIERINI, Università degli Studi di Milano Bicocca

MARIO COMANA, Luiss Guido Carli

ADRIANO DE MAIO, Università Link Campus

RAFFAELE LENER, Università degli Studi di Roma Tor Vergata

MARCELLO MARTINEZ, Università della Campania

GIOVANNI PARRILLO, Editrice Minerva Bancaria

MARCO TOFANELLI, Assoreti

ECONOMIA ITALIANA 2022/1

La collocazione del sistema produttivo italiano nel contesto globale post covid

Questo numero di Economia Italiana – editor i professori **Giorgia Giovannetti**, Università di Firenze, e **Paolo Guerrieri**, Sapienza e PSIA SciencesPO – fa il punto sul processo di globalizzazione e sulla relativa posizione dell'industria italiana. Nel 2021 commercio e investimenti internazionali hanno registrato tassi di espansione superiori alla media degli ultimi anni. Non si è verificata la fine della globalizzazione e un ritorno al protezionismo, prevista da molti. *“Anzi - secondo gli editor - le catene del valore sembrano aver funzionato più come ammortizzatori e strumenti di risposta alla crisi che come amplificatori della stessa, anche se non vanno trascurati i problemi e le strozzature ...e in effetti “L'internazionalizzazione è un canale importante per accrescere la produttività e la competitività ed è un fattore di crescita”.*

L'Italia ha reagito meglio di altri paesi e sembra aver “difeso la propria posizione” nell'economia mondiale. **La reazione migliore rispetto alla pandemia sembra esser stata quella delle imprese internazionalizzate** – e in particolare di quelle partecipanti alle catene del valore - **che hanno reagito meglio delle imprese domestiche** in termini di minori perdite di fatturato, maggiori usi di tecnologie digitali, e-commerce, etc.

Dai vari saggi contenuti nel fascicolo emerge con chiarezza il ruolo propulsivo delle grandi imprese italiane capaci di competere sui mercati. Tuttavia, queste non hanno un peso sufficiente a trainare il resto dell'apparato produttivo italiano. Da qui due implicazioni di policy: *“il ruolo delle imprese medio-grandi è e deve restare assai importante, sia quali attori in grado di competere nelle grandi catene del valore internazionali, sia quali potenziali locomotive dell'espansione del sistema produttivo”*; dall'altro *“è altrettanto importante favorire maggiori dimensioni e managerialità del folto gruppo di piccole e piccolissime imprese che tendono a frenare in molti casi la capacità di integrazione internazionale del nostro sistema produttivo”.*

Il volume contiene i saggi di **Roberto Monducci e Stefano Costa** (rilevanza crescente delle imprese medio-grandi e multinazionali nei flussi di esportazione italiani). **Stefano Costa, Federico Sallusti, Claudio Vicarelli e Davide Zurlo** (l'internazionalizzazione per accrescere competitività e performance del sistema produttivo italiano). **Claudio Battiati, Cecilia Jona-Lasinio, Enrico Marvasi e Silvia Sopranzetti** (la concentrazione del potere di mercato potrebbe migliorare l'efficienza senza compromettere la concorrenza). **Luca Casolaro, Silvia Del Prete e Giulio Papini** (l'impatto dell'internazionalizzazione nel caso della Toscana). Completano il numero gli interventi di **Pierfrancesco Latini e Alessandro Terzulli** (il futuro possibile delle catene globali del valore) e di **Mariano Bella e Luciano Mauro** (le ricadute effettive della bolletta energetica).

ECONOMIA ITALIANA nasce nel 1979 per approfondire e allargare il dibattito sui nodi strutturali e i problemi dell'economia italiana, anche al fine di elaborare adeguate proposte strategiche e di *policy*. L'Editrice Minerva Bancaria si impegna a riprendere questa sfida e a fare di Economia Italiana il più vivace e aperto strumento di dialogo e riflessione tra accademici, *policy makers* ed esponenti di rilievo dei diversi settori produttivi del Paese.