

# ECONOMIA ITALIANA

Fondata da Mario Arcelli

Resilienza alla (nuova) doppia  
crisi: persistenze e cambiamenti  
negli assetti e nelle strategie  
delle imprese italiane

2024/1

 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

FRANCESCO NUCCI - Sapienza, Università di Roma

PAOLA PROFETA - Università Bocconi

PIETRO REICHLIN - Luiss Guido Carli

### MEMBRI DEL COMITATO *(Associate Editors)*

CARLOTTA BERTI CERONI

Università di Bologna

MASSIMO BORDIGNON

Università Cattolica del Sacro Cuore

LORENZO CODOGNO

London School of Economics and Political Science

GIUSEPPE DE ARCANGELIS

Sapienza, Università di Roma

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

ALESSANDRO PANDIMIGLIO

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

ALBERTO PETRUCCI

Luiss Guido Carli

GUSTAVO PIGA

Università di Roma "Tor Vergata"

BENIAMINO QUINTIERI

Università di Roma "Tor Vergata"

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

MARIANO BELLA, Confcommercio

PIERO CIPOLLONE, Banca Centrale Europea

FABIO DE PETRIS, British American Tobacco Italia

GIORGIO DI GIORGIO, Editrice Minerva Bancaria

DARIO FOCARELLI, Ania

RICCARDO GABRIELLI, Deloitte

MAURO MICILLO, Intesa Sanpaolo

STEFANO MICOSI, Assonime

FRANCESCO MINOTTI, Mediocredito Centrale

ROBERTO MONDUCCI, ISTAT

MARCO VALERIO MORELLI, Mercer

ALESSANDRO TERZULLI, SACE

CLAUDIO TORCELLAN, Oliver Wyman

ALBERTO TOSTI, Sara Assicurazioni

MARCO VULPIANI, Deloitte

# Economia italiana

Fondata da Mario Arcelli

numero 1/2024

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**

**Giuseppina Gianfreda**

**Rita Mascolo**

**Guido Traficante**

*(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 giugno 2024

**[www.economiaitaliana.org](http://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 Ptsclas, Viale di Villa Massimo, 29  
00161 - Roma  
amministrazione@editriceminervabancaria.it

Segui Editrice Minerva Bancaria su: 

# Sommario

## Resilienza alla (nuova) doppia crisi: persistenze e cambiamenti negli assetti e nelle strategie delle imprese italiane

### EDITORIALE

- 5 Resilienza alla (nuova) doppia crisi: persistenze e cambiamenti negli assetti e nelle strategie delle imprese italiane  
G. Dosi, R. Monducci

### SAGGI

- 15 Ristrutturazioni del tessuto produttivo tra pandemia e inflazione: comportamenti, persistenze e transizioni d'impresa  
S. Costa, S. De Santis, G. Dosi, A. Sbardella, M. E. Virgillito
- 59 Competitività, performance e partecipazione alle reti produttive internazionali del sistema esportatore italiano  
C. Castelli, G. Giangaspero, R. Monducci, A. Proietti, E. Pallotti, F. Sallusti, S. Spingola
- 111 The Italian production system in the aftermath of the pandemic: firms' behaviours, production *filieres* and productivity  
A. de Panizza, A. Faramondi, S. Lombardi, F. G. Truglia
- 149 Italian's economy recovery: factors of resilience and future challenges  
F. Bacchini, R. De Santis, R. Iannaccone, D. Zurlo

## **INTERVENTI**

- 177 Understanding the Italian economy's growth crisis  
S. Micossi

## **RUBRICHE**

- 201 Mediocredito Centrale, Il Fondo di garanzia e il supporto creditizio  
alle PMI  
F. Minotti

## **RECENSIONI**

- 215 P. Guerrieri, P.C. Padoan, *Europa sovrana - Le tre sfide di un  
mondo nuovo*  
P. Pilati
- 220 G. Di Taranto, *Geoeconomia del capitalismo*  
V. Ferrandino

# Competitività, performance e partecipazione alle reti produttive internazionali del sistema esportatore italiano

**Cristina Castelli\***  
**Giulio Giangaspero\*\*\*\***  
**Roberto Monducci\*\***  
**Alessia Proietti\***  
**Emanuele Pallotti\*\*\***  
**Federico Sallusti\*\*\***  
**Stefania Spingola\***

## Sintesi

Il complesso delle evidenze presentate seguendo tre livelli di analisi distinti (macro, meso, micro), ma concettualmente e operativamente integrati, converge nel mostrare come la performance dell'export italiano nella fase post-Covid sottintenda intensi fenomeni di riposizionamento del sistema esportatore, che hanno migliorato la sua capacità di risposta in un contesto perturbato, seppure caratterizzato da una generale tendenza alla ripresa dei livelli globali di attività. Se l'andamento della quota di mercato italiana è stato positivamente influenzato da un "effetto competitività" misurabile, l'evoluzione complessiva delle relazioni commerciali ha visto l'Italia mostrare evidenti specificità nel contesto europeo, con una tendenza all'aumento della

---

\* ITA – Agenzia ICE.

\*\* OIE – Osservatorio Imprese Estere. Corresponding Author, rmonducci@gmail.com

\*\*\* Istat – Istituto nazionale di statistica.

\*\*\*\* Cassa Depositi e Prestiti.

Le opinioni espresse nell'articolo sono riferibili agli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'istituzione di appartenenza.

concentrazione dei mercati di sbocco, dal lato dell'export, e ad una maggiore diversificazione di quelli di approvvigionamento, dal lato dell'import. Per quanto riguarda le dinamiche d'impresa, l'evoluzione del sistema esportatore nel senso di una maggiore partecipazione alle reti produttive globali è associata a dinamiche che evidenziano lo spostamento di ampi segmenti di imprese, soprattutto di piccole dimensioni, verso forme più complesse, seppure in un contesto di elevata mobilità in entrata e in uscita dai diversi profili. Si tratta di segnali positivi di reattività alle mutate condizioni di contesto e di elevata flessibilità delle strategie di mercato, con effetti espansivi sulle esportazioni delle imprese coinvolte nel cambiamento.

### **Abstract - Competitiveness, performance and GVC participation of italian exporting firms**

*The combined evidence, analyzed at three distinct levels (macro, meso, and micro) conceptually integrated, demonstrates a significant repositioning of the Italian export system in the post-Covid era. This repositioning has enhanced the system's ability to respond effectively within a disrupted global environment, as overall global activity gradually recovers. While a measurable "competitiveness effect" has positively influenced Italy's market share, the evolution of its trade relationships reveals unique characteristics compared to the European context. Italian exports exhibit a trend towards increased market concentration, while imports show greater diversification. Moreover, business dynamics reveal a wider participation in global production networks, with a significant shift, particularly among smaller firms, towards more complex business models. This shift, however, is accompanied by a high degree of firm mobility (both entering and exiting the export market) across different profiles. These developments highlight the Italian export sector's adaptability to changing conditions and its strategic flexibility, leading to increased exports for evolving firms.*

**JEL Classification:** D22; F14; F23; F61.

**Parole chiave:** Imprese esportatrici; Dinamica delle esportazioni; Reti produttive internazionali.

**Keywords:** *Exporting firms; Export performance; Global value chains.*

## 1. Introduzione

La *performance* del sistema esportatore italiano nella fase di uscita dalla pandemia ha consentito dapprima un rapido recupero dei volumi pre-Covid delle esportazioni di beni (+3,3% nel 2021 rispetto al 2019) e una successiva, significativa, accelerazione tra il 2021 e il 2022 (+6,1%). Complessivamente, tra il 2019 e il 2022 l'export di beni in volume dell'Italia (+9,6%) è cresciuto in misura superiore a quello dell'area dell'Euro (+8,8%) e dei principali *competitor* europei.

Queste dinamiche si sono manifestate in un contesto caratterizzato, a partire dal 2020, da *shock* e perturbazioni di intensità senza precedenti: ad una prima caduta dei livelli dell'attività produttiva e del commercio mondiale di grande intensità, temporalmente concentrata nell'anno della pandemia, ha fatto seguito un forte "rimbalzo", in un quadro caratterizzato da strozzature di offerta, differenze nella velocità di recupero dei livelli pre-Covid tra aree e paesi, progressiva accelerazione di pressioni inflazionistiche e gravi e persistenti crisi geo-politiche.

Il contributo che segue propone un'analisi del ruolo che l'evoluzione dell'internazionalizzazione commerciale del nostro Paese ha avuto nel determinare la ripresa dell'economia italiana dopo la pandemia.

In particolare, il lavoro si concentra dapprima sulla valutazione della *performance* dell'export secondo una prospettiva geografica e merceologica; nella seconda parte del lavoro si valutano i cambiamenti del posizionamento del sistema produttivo italiano all'interno della rete degli scambi internazionali, adottando strumenti di *network analysis* in grado di sintetizzare le principali tendenze dei settori produttivi; inoltre, si propone una misurazione originale (basata su una versione aggiornata delle tavole input-output) del contributo

della dinamica dell'export alla crescita economica complessiva del Paese tra il 2019 e il 2022; infine, nella terza parte si presenta una lettura microfondata delle tendenze del sistema esportatore, con un'analisi dell'eterogeneità delle imprese esportatrici nel corso della ripresa, sulla base della *governance* delle imprese e delle loro modalità di partecipazione alle reti produttive internazionali.

Le principali domande di ricerca rispecchiano i tre piani di analisi adottati: macro, meso e micro.

Seguendo il primo livello di analisi, si intende delineare il percorso evolutivo e la performance complessiva del sistema esportatore del nostro Paese nel complesso contesto globale post-Covid, a confronto con i principali *competitor* europei, anche allo scopo di valutare la presenza o meno di cambiamenti di rilievo nella specializzazione geografica e merceologica del nostro sistema esportatore.

Il secondo livello di analisi ha come obiettivo, in una prospettiva settoriale, di mostrare l'evoluzione delle strategie di riposizionamento dei diversi comparti – in termini di internazionalizzazione commerciale – a fronte degli *shock* intervenuti tra il 2019 e il 2022. Inoltre, si intende valutare come e quanto l'evoluzione dell'interazione commerciale con l'estero, descritta attraverso una pluralità di strumenti, abbia influenzato la crescita economica complessiva della nostra economia.

Il terzo livello di analisi, di carattere microeconomico, ha l'obiettivo di misurare le tendenze delle imprese esportatrici nella fase di ripresa, individuando i segmenti a più elevata *performance* esportativa e quelli in ritardo; i fenomeni di eventuale riposizionamento delle imprese – soprattutto quelle di piccole dimensioni – nei processi di partecipazione alle reti produttive internazionali; il ruolo della *governance* delle imprese, in primo luogo il suo carattere domestico o multinazionale, nel determinare una più o meno positiva *performance*.

## 2. Competitività e performance del sistema esportatore nel 2019-22

L'andamento del PIL dell'Italia nel periodo 2019-2022 mostra il pieno recupero dei livelli precedenti la crisi del 2020 in meno di due anni: l'economia italiana è cresciuta dell'8,3% nel 2021 e di un ulteriore 3,7% nel 2022. L'intensità e la velocità del recupero si distinguono sia in confronto ai principali partner europei<sup>1</sup> sia, soprattutto, rispetto alle due grandi crisi del 2009 e 2011<sup>2</sup>.

In particolare, il recupero delle esportazioni e importazioni di beni è stato estremamente rapido e già nel 2021 entrambi gli aggregati avevano superato il livello del 2019 in termini reali; è stato necessario un anno in più e il venir meno delle limitazioni alla mobilità delle persone, con le positive conseguenze sull'aumento dei flussi turistici dall'estero, per assistere al pieno recupero anche delle esportazioni e delle importazioni di servizi. Dal lato delle importazioni, la crescita è stata rapida e sostenuta: nella valutazione a prezzi costanti, tra il 2021 e il 2022 gli acquisti dall'estero di beni sono cresciuti del 9,8% e del 21,1% per quanto riguarda i servizi.

La ripresa delle attività economiche ha determinato, nella prima fase post-Covid, strozzature nell'offerta di alcuni rilevanti input produttivi, con una conseguente spinta al rialzo dei prezzi; l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia ha impresso un'ulteriore accelerazione, soprattutto nelle quotazioni dei beni energetici, che hanno subito straordinari rialzi. Nella valutazione a prezzi correnti, infatti, le importazioni italiane di beni sono cresciute del 37,4%, raggiungendo i 660 miliardi di euro, a fronte di un incremento del 20,2% delle esportazioni, che hanno raggiunto quota 626 miliardi.

---

1 Nel 2022 il PIL tedesco è cresciuto dell'1,9% rispetto al 2021 e quello francese del 2,7%; solo la Spagna, tra i *peers* dell'Italia, ha fatto meglio, con il 5,6%.

2 In entrambi i casi il recupero dei livelli del PIL precedenti le crisi è stato molto lento.

Per la prima volta dal 2011 il saldo commerciale è divenuto pertanto negativo e il tradizionale surplus al netto degli scambi di energia (pari a circa 80,6 miliardi di euro) non è stato sufficiente a coprire il deficit energetico. Il deterioramento del saldo commerciale ha riguardato anche le altre principali economie europee: quello della Germania, pur restando positivo, si è ridotto di circa 100 miliardi di euro (da 181 a 82 miliardi); il disavanzo di Francia e Spagna si è ulteriormente inasprito, passando rispettivamente da -110 a -191 miliardi e da -34 a -71 miliardi.

Al contempo, si è registrato un incremento sostenuto delle esportazioni. Complessivamente, tra il 2019 e il 2022 l'export di beni in volume dell'Italia (+9,6% rispetto al 2019) è cresciuto in misura superiore a quello della Ue (+9,1%), della Uem (+8,8%) e dei principali *competitor* europei (Germania +2,9%, Paesi Bassi +8,7% e Francia -4,9%).

Per il secondo anno consecutivo, inoltre, l'incremento dei volumi di beni esportati dall'Italia è stato superiore a quello del commercio mondiale nel suo insieme e la quota sulle esportazioni mondiali del 2022 a prezzi costanti è ulteriormente aumentata, portandosi al 2,6%. Nella valutazione a prezzi correnti, invece, la quota di mercato dell'Italia sul commercio mondiale di beni si è ridotta sia nel 2021 che nel 2022; limitando il confronto alle esportazioni dell'area dell'euro, invece, il peso dell'Italia è cresciuto molto nel 2021 per poi ridursi nel 2022.

I risultati di un'analisi *constant-market-shares*<sup>3</sup> (Tavola 1) mostrano che la discesa della quota aggregata dell'Italia sulle importazioni mondiali a prezzi

---

3 L'analisi *constant-market-shares* (CMS) consente di scomporre la variazione delle quote di mercato di un paese rispetto a un gruppo di confronto in tre componenti: effetto competitività, effetto struttura ed effetto adattamento. Nell'esercizio qui presentato il gruppo di confronto è costituito da 48 paesi (Mondo) e la quota è data dal rapporto tra le loro importazioni da Italia, Francia e Germania, e quelle dal Mondo; il denominatore di questo rapporto rappresenta l'88% del commercio mondiale di beni. Per l'Italia l'esercizio è stato ripetuto considerando anche le importazioni dei 48 dai soli paesi dell'Eurozona.

correnti (da 2,87% del 2017 a 2,66% del 2022) è stata generata soprattutto da un *effetto struttura merceologica*<sup>4</sup> negativo: è sensibilmente cresciuto il peso relativo di settori in cui l'Italia è meno specializzata (dalle materie prime energetiche ai prodotti petroliferi raffinati, il cui peso sul totale del commercio mondiale è salito in un solo anno rispettivamente di 3,1 e 1,1 punti percentuali) e si è contemporaneamente ridotto quello di settori in cui l'Italia ha quote di mercato più elevate (dalla meccanica alla farmaceutica, dalla metallurgia ai prodotti del *Made in Italy* tradizionale).

La dinamica dei prezzi, soprattutto quelli energetici, è stata la principale determinante di questa rapida ricomposizione settoriale del commercio internazionale che, quindi, non sembra riflettere un cambiamento strutturale della domanda mondiale di beni. È ragionevole ipotizzare che il rientro delle quotazioni internazionali delle materie prime, cui si deve aggiungere l'adozione da parte della maggior parte dei paesi di nuove politiche energetiche, riporterà il peso relativo di questi beni sui livelli precedenti la crisi sanitaria e il conflitto russo-ucraino.

L'*effetto competitività*" (*Ec*)<sup>5</sup> emerge come il principale fattore di sostegno alla quota di mercato italiana, con un impatto positivo nell'intero periodo osservato ed effetti espansivi concentrati nel 2020-21.

---

4 L'*effetto struttura merceologica* (*Esm*) misura quanta parte della variazione della quota di mercato è il riflesso di cambiamenti intervenuti nella struttura merceologica delle importazioni mondiali. A parità di tutte le altre condizioni, la quota di mercato aggregata di un paese migliora se i settori più dinamici sono quelli verso cui maggiormente si orientano le sue esportazioni (in cui quindi detiene quote più elevate).

5 L'*effetto competitività* (*Ec*) rappresenta la media ponderata delle variazioni delle quote elementari in ognuno dei segmenti mercato-prodotto, a parità di struttura della domanda. Si può dire, quindi, che questa parte della variazione della quota riflette i fattori di prezzo e di qualità che determinano la competitività dei prodotti offerti dal paese esportatore.

Tavola 1 **Analisi *Constant Market Shares* (CMS) della quota dell'Italia sulle importazioni mondiali**

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2017-2022
Quota di mercato	<b>2,90</b>	<b>2,87</b>	<b>2,89</b>	<b>2,91</b>	<b>2,85</b>	<b>2,66</b>	
<i>variazione assoluta</i>		-0,03	0,02	0,02	-0,06	-0,19	-0,24
Effetto competitività		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,03</b>	<b>0,08</b>	<b>-0,06</b>	<b>0,04</b>
Effetto struttura		<b>-0,03</b>	<b>0,03</b>	<b>0,02</b>	<b>-0,10</b>	<b>-0,18</b>	<b>-0,26</b>
<i>merceologica</i>		-0,04	0,05	-0,01	-0,11	-0,16	-0,26
<i>geografica</i>		-0,02	0,01	0,01	-0,04	0,01	-0,02
<i>interazione</i>		0,03	-0,03	0,01	0,05	-0,04	0,03
Effetto adattamento		<b>-0,01</b>	<b>0,00</b>	<b>-0,03</b>	<b>-0,03</b>	<b>0,05</b>	<b>-0,02</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Per quanto riguarda i mercati, tra il 2020 e il 2021 il peso dell'Unione Europea sul totale della domanda mondiale di merci si è ridotto mentre è cresciuto quello dei paesi asiatici; l'*effetto struttura geografica (Esg)*<sup>6</sup>, in altre parole, è stato negativo, con mercati in rallentamento laddove le nostre quote sono particolarmente elevate. Nell'anno successivo c'è stato un parziale recupero della domanda europea, nonostante il deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro<sup>7</sup>; l'Italia è stata favorita nel suo modello di specializzazione internazionale dalla debolezza della domanda asiatica, sulla quale hanno pesato, soprattutto in Cina, le restrizioni agli scambi conseguenti le misure di contenimento della

6 L'*effetto struttura geografica (Esg)* misura quanta parte della variazione della quota di mercato è il riflesso di cambiamenti intervenuti nella struttura geografica delle importazioni mondiali. A parità di tutte le altre condizioni, la quota di mercato aggregata di un paese migliora se i mercati più dinamici sono quelli verso cui maggiormente si orientano le sue esportazioni (in cui quindi detiene quote più elevate).

7 Un deprezzamento dell'euro comporta, a parità di altre condizioni, una riduzione del peso degli scambi intra-area sul resto del mondo.

pandemia. L'effetto adattamento ( $Ea$ )<sup>8</sup>, che cattura in un certo senso la flessibilità del sistema, è sostanzialmente nullo nel complesso, pur se significativo nel 2021, fase immediatamente successiva alla fase acuta della pandemia.

La stessa analisi replicata per Germania e Francia consente di evidenziare diverse specificità, che convergono nell'enfatizzare una evidente connotazione del nostro Paese per quanto riguarda il positivo impatto del fattore competitività sull'andamento della quota di mercato.

Con la parziale eccezione del 2020, la quota di mercato della Germania (Tavola 2) si è ridotta in tutti gli anni di osservazione e la discesa è spiegata in massima parte da un calo di competitività (-0,80 p.p.) e da un effetto sfavorevole della struttura merceologica dell'export (-0,64 p.p.); per tutte e due le componenti, inoltre, la flessione è stata particolarmente ampia nel biennio 2021-2022. Se si esclude la chimica, tutti i settori di specializzazione della Germania hanno ridotto il proprio peso sul commercio mondiale (vedi Tavola 5) e tra questi, in particolare, l'industria automobilistica e meccanica.

Considerazioni analoghe valgono per la Francia (Tavola 3): in questo caso l'effetto del calo di competitività è meno intenso rispetto alla Germania.

---

8 L'effetto di adattamento ( $Ea$ ) dipende dalla correlazione tra le variazioni delle quote elementari del paese esportatore e le variazioni dei pesi di ciascun prodotto e mercato sulle importazioni mondiali. Esso cattura quindi la capacità del modello di specializzazione internazionale del paese esportatore di reagire ai cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda. In questo senso si può parlare di una misura della flessibilità del sistema.

Tavola 2 **Analisi Constant Market Shares (CMS) della quota della Germania sulle importazioni mondiali**

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2017-2022
Quota di mercato	<b>8,56</b>	<b>8,40</b>	<b>8,30</b>	<b>8,33</b>	<b>7,86</b>	<b>7,10</b>	
<i>variazione assoluta</i>		-0,16	-0,10	0,03	-0,47	-0,76	-1,46
Effetto competitività		<b>-0,07</b>	<b>-0,16</b>	<b>-0,03</b>	<b>-0,21</b>	<b>-0,33</b>	<b>-0,80</b>
Effetto struttura		<b>-0,08</b>	<b>0,07</b>	<b>0,13</b>	<b>-0,29</b>	<b>-0,48</b>	<b>-0,64</b>
<i>merceologica</i>		-0,14	0,10	0,07	-0,29	-0,44	-0,70
<i>geografica</i>		-0,01	0,04	0,04	-0,02	0,03	0,07
<i>interazione</i>		0,06	-0,06	0,03	0,02	-0,07	-0,02
Effetto adattamento		<b>-0,01</b>	<b>-0,01</b>	<b>-0,07</b>	<b>0,03</b>	<b>0,05</b>	<b>-0,02</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 3 **Analisi Constant Market Shares (CMS) della quota della Francia sulle importazioni mondiali**

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2017-2022
Quota di mercato	<b>3,30</b>	<b>3,21</b>	<b>3,30</b>	<b>3,03</b>	<b>2,88</b>	<b>2,70</b>	
<i>variazione assoluta</i>		-0,09	0,09	-0,27	-0,15	-0,18	-0,60
Effetto competitività		<b>-0,04</b>	<b>0,05</b>	<b>-0,15</b>	<b>-0,02</b>	<b>-0,11</b>	<b>-0,27</b>
Effetto struttura		<b>-0,04</b>	<b>0,04</b>	<b>-0,11</b>	<b>-0,11</b>	<b>-0,13</b>	<b>-0,35</b>
<i>merceologica</i>		-0,06	0,07	-0,11	-0,12	-0,12	-0,33
<i>geografica</i>		-0,01	0,00	0,01	-0,02	0,03	0,01
<i>interazione</i>		0,03	-0,02	-0,01	0,03	-0,05	-0,03
Effetto adattamento		<b>-0,02</b>	<b>-0,01</b>	<b>0,00</b>	<b>-0,02</b>	<b>0,07</b>	<b>0,02</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Limitando il confronto delle esportazioni italiane con quelle dell'area dell'euro (Tavola 4), la quota di mercato dell'Italia è lievemente aumentata (da 10,93% a 11,05%), con impatti delle singole componenti simili a quelli rilevati per la quota mondiale. Anche in questo caso, in modo amplificato,

L'“effetto competitività” si conferma come il principale fattore di sostegno alla quota di mercato italiana, soprattutto nella fase di uscita dal Covid, ma anche nel 2022, mentre l'*effetto di interazione strutturale (Eis)*<sup>9</sup> - che pesa limitatamente sull'andamento della quota mondiale - assume in questo caso maggiore rilevanza.

Tavola 4 **Analisi CMS della quota dell'Italia sulle importazioni mondiali dall'area dell'euro**

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2017-2022
Quota di mercato	<b>10,93</b>	<b>10,88</b>	<b>10,92</b>	<b>10,98</b>	<b>11,11</b>	<b>11,05</b>	
<i>variazione assoluta</i>		-0,05	0,04	0,06	0,13	-0,06	0,12
Effetto competitività		<b>-0,05</b>	<b>0,02</b>	<b>0,08</b>	<b>0,30</b>	<b>0,13</b>	<b>0,48</b>
Effetto struttura		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,03</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,30</b>	<b>-0,35</b>
<i>merceologica</i>		-0,04	0,01	0,03	-0,16	-0,37	-0,53
<i>geografica</i>		0,00	0,03	-0,03	-0,08	0,01	-0,07
<i>interazione</i>		0,04	-0,04	0,03	0,17	0,06	0,25
Effetto adattamento		<b>0,00</b>	<b>0,02</b>	<b>-0,05</b>	<b>-0,10</b>	<b>0,11</b>	<b>-0,01</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

L'analisi della specializzazione merceologica dei tre paesi (Tavola 5) permette di osservare come siano tre i settori in cui tutti i paesi risultano essere specializzati (farmaceutica, altri mezzi di trasporto e articoli in gomma) e come il loro peso sul commercio mondiale di merci abbia subito una riduzione sia nel 2021 che nel 2022. Francia, soprattutto, e Italia hanno in comune una specializzazione nell'agro-industria e nel settore tessile. Per quanto riguarda il settore chimico sono Francia e Germania ad esservi relativamente

9 L'*effetto di interazione strutturale (Eis)* descrive il modo in cui si combinano reciprocamente i cambiamenti della struttura geografica e merceologica della domanda ed è positivo quando, a parità di struttura geografica della domanda, aumenta in ciascun mercato il peso relativo dei prodotti in cui il paese esportatore è specializzato e/o quando, a parità di struttura merceologica della domanda, aumenta in ciascun prodotto l'importanza relativa dei mercati in cui il paese esportatore è relativamente più forte.

specializzate nell'export. I dati mostrano poi l'elevata specializzazione tedesca nel comparto *automotive* e, insieme all'Italia, in quello della meccanica.

I settori esportatori di Francia, Germania e Italia sono invece accomunati da una condizione di “despecializzazione” nelle materie prime energetiche e dell'elettronica: la crescita del peso relativo del commercio mondiale di petrolio e gas naturale ha apportato un effetto negativo in termini di struttura merceologica per i tre paesi considerati; al contempo, la diminuzione del peso relativo dell'elettronica sul commercio mondiale ha invece avuto un effetto struttura positivo, ma di dimensioni contenute, considerando la limitata importanza di questo comparto nella *performance* esportativa dei tre paesi.

Per quanto riguarda la struttura geografica delle esportazioni (Tavola 6), i paesi considerati condividono una specializzazione verso l'Europa, sia verso l'Area dell'euro sia verso i paesi non appartenenti all'Unione. La buona *performance* della domanda internazionale di beni da parte dei paesi europei nel 2022 ha dunque favorito l'andamento della quota dei tre paesi.

Francia, in particolare, e Italia condividono una specializzazione verso i paesi dell'Africa settentrionale ed ancora la Francia è l'unico Paese a mostrare una proiezione verso gli altri paesi del continente africano, mentre Italia e Germania evidenziano una despecializzazione geografica nei confronti di quest'area. L'Italia è l'unico paese ad essere relativamente specializzato nelle esportazioni verso il Medio Oriente.

Tavola 5 **Commercio mondiale per settori e quote di mercato di Francia, Germania e Italia**

	Commercio mondiale			Quota %		
	peso % 2022	Δ p.p. 21/20*	Δ p.p. 22/21*	FRA	GER	ITA
Prodotti di agricoltura, silvicoltura e pesca	2,9	-0,18	-0,08	3,6	2,4	1,4
Prodotti dell'industria estrattiva	12,3	2,00	3,08	0,5	0,7	0,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,4	-0,50	-0,16	5,0	6,5	4,3
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	4,9	-0,18	-0,11	3,3	4,6	5,9
Legno e prodotti in legno: carta e stampa	1,7	0,00	-0,08	2,8	9,2	3,1
Coke e prodotti petroliferi raffinati	4,6	0,70	1,15	1,1	2,5	2,4
Sostanze e prodotti chimici	7,9	0,29	0,05	4,3	8,9	2,3
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	4,2	-0,27	-0,35	4,2	13,3	5,1
Articoli in gomma, plastiche, minerali non metalliferi	3,2	-0,10	-0,34	2,8	9,1	4,3
Metalli di base e prodotti in metallo	8,7	0,32	-0,42	2,0	6,4	3,5
Computer, apparecchi elettronici e ottici	13,5	-0,94	-1,22	1,1	4,2	0,7
Apparecchi elettrici	5,2	-0,08	-0,27	2,2	9,4	2,9
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	8,0	-0,37	-0,70	2,5	12,0	5,2
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	6,7	-0,61	-0,38	3,2	16,1	2,6
Altri mezzi di trasporto	2,4	-0,32	-0,12	9,6	8,5	3,9
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	4,4	-0,30	-0,37	2,4	6,1	3,9
Altri prodotti n.c.a.	4,0	0,56	0,33	3,3	7,0	1,7
<b>Totale prodotti</b>	<b>100,0</b>			<b>2,6</b>	<b>7,0</b>	<b>2,8</b>

\* In punti percentuali. Le celle ombreggiate mostrano le variazioni positive.

Le quote di mercato di Francia, Germania e Italia indicate nelle celle con ombreggiatura scura (chiara) sono quelle superiori (inferiori) al 120% della quota media.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 6 **Importazioni mondiali per aree e quote di mercato di Francia, Germania e Italia**

	Commercio mondiale			quota %		
	peso % 2022	$\Delta$ p.p. 21/20	$\Delta$ p.p. 22/21	FRA	GER	ITA
Unione europea	29,3	-0,17	0,33	4,6	12,2	4,6
Area euro	24	-0,14	0,41	4,9	10,3	4,5
Paesi europei non Ue	8,2	-0,84	-0,11	3,9	11,4	4,8
Africa settentrionale	0,9	-0,04	-0,01	7,1	4,3	6,2
Altri paesi africani	1,9	-0,02	0,07	2	2,8	1,1
America settentrionale	15,1	-0,72	0,23	1,4	4,6	1,9
America centro-meridionale	6	0,42	0,41	0,9	2,8	1,3
Medio Oriente	4	0	0,25	1,7	3,3	2,7
Asia centrale	4,1	0,54	0,33	0,8	2,3	0,8
Asia orientale	28,9	0,9	-1,57	0,9	2,9	0,7
Oceania	1,6	-0,08	0,06	1,5	3,9	1,7
<b>MONDO</b>				<b>2,4</b>	<b>6,5</b>	<b>2,6</b>

Le quote di mercato di Francia, Germania e Italia indicate nelle celle con ombreggiatura scura (chiara) sono quelle superiori (inferiori) al 120% della quota media.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Infine, per tutti i paesi emerge una despecializzazione verso gli altri continenti (Americhe, Asia e Oceania) e, in questo quadro, alla luce delle ricadute sulla dinamica complessiva del commercio internazionale, fortemente influenzato dall'andamento dell'Asia orientale, è utile evidenziare che l'Italia mostra il maggiore grado di despecializzazione in quest'area geografica.

### **3. I cambiamenti nell'articolazione dei mercati di sbocco dell'export e di approvvigionamento dell'import come fattori di resilienza agli shock esogeni**

Come si è visto nel paragrafo precedente, gli eventi esogeni manifestatisi nel periodo 2020-2022 (pandemia, conflitto russo-ucraino, inflazione, problemi di approvvigionamento sui mercati internazionali) hanno prodotto impatti rilevanti sul quadro macroeconomico globale e sulle dinamiche del commercio internazionale.

Nel corso del 2021, la prima fase di uscita dalla crisi pandemica è stata caratterizzata da una forte ripresa dell'economia mondiale e degli scambi internazionali, pur in presenza di rilevanti colli di bottiglia nelle catene globali di fornitura. La seconda fase, a partire dalla fine del 2021, e per tutto il 2022, è stata segnata dal forte rialzo delle quotazioni delle materie prime – energetiche e non – che, oltre a rallentare la ripresa, ha avuto conseguenze rilevanti sulle strategie commerciali e sul posizionamento di paesi, settori produttivi e imprese sui mercati internazionali.

In questo paragrafo, adottando una prospettiva settoriale, si analizza se e come questi fattori abbiano a) modificato il sistema di relazioni commerciali che lega il nostro sistema produttivo al resto del mondo, b) modificato il contributo delle esportazioni alla crescita del sistema produttivo. In particolare, il paragrafo 3.1 mostra l'evoluzione del posizionamento dell'Italia e dei settori produttivi all'interno della rete commerciale internazionale, mentre il paragrafo 3.2 analizza l'evoluzione dell'impatto delle esportazioni sull'attività produttiva.

Questo livello di analisi, qualificando in termini relazionali quanto emerso nel paragrafo precedente, rappresenta uno snodo analitico che, attraverso metriche adeguate, sintetizza la direzione e l'intensità dei cambiamenti nell'internazionalizzazione commerciale dell'Italia intercorsi dalla pandemia in poi e

il ruolo dell'export nella ripresa economica post-Covid. Inoltre, contribuisce a definire il quadro all'interno del quale si sono sviluppate le dinamiche delle imprese esportatrici analizzate nella parte finale di questo lavoro.

### 3.1 Le traiettorie di riposizionamento del sistema produttivo italiano sui mercati internazionali

Le traiettorie di riposizionamento dell'Italia e dei settori produttivi nella rete degli scambi internazionali sono individuate utilizzando indicatori di *Social Network Analysis* applicati alla base di dati *Comext*, che fornisce informazioni dettagliate sugli scambi bilaterali dei paesi Ue rispetto al resto del mondo.<sup>10</sup>

In particolare, si considerano due metriche. Da una parte, l'*out-degree* (o centralità in uscita) è interpretabile come un indicatore del posizionamento del paese (settore) come fornitore sui mercati internazionali: un alto livello dell'*out-degree* riflette un maggiore grado di connessione (in termini di numero di relazioni dirette e indirette) e, dunque, una maggiore integrazione e diversificazione dei rapporti commerciali in uscita; un basso livello dell'*out-degree*, al contrario, implica una maggiore concentrazione dei flussi in corrispondenza di un minor numero di relazioni commerciali. D'altra parte, in maniera simmetrica, l'*in-degree* (o centralità in entrata) fornisce le medesime indicazioni sul posizionamento del paese (settore) come acquirente sui mercati internazionali.<sup>11</sup>

---

10 La base di dati *Comext* (riferita al 2019 e al 2022) può essere trasformata in modo da ottenere una matrice che rappresenti la rete degli scambi commerciali fra paesi. Tale matrice, oltre che per il totale delle transazioni, può essere costruita per ciascun settore di attività economica (evidenziando dunque le relazioni commerciali fra paesi aventi per oggetto i beni prodotti dal dato comparto). Entrambe le tipologie di matrice (totale e settoriale) possono essere utilizzate per la costruzione di indicatori di posizionamento. In particolare, utilizzando questa base dati è possibile effettuare due tipi di analisi: confrontare il posizionamento dei diversi paesi UE all'interno del periodo di riferimento; evidenziare il contributo dei diversi comparti produttivi alla dinamica complessiva. Si veda anche il capitolo 2 di Istat (2023) Rapporto sulla competitività dei settori produttivi.

11 Per un approfondimento sul calcolo e il significato degli indicatori si veda Borgatti, S.P., M.G. Everett, and J.C. Johnson (2018) *Analyzing Social Networks*. SAGE Publishing. Il calcolo degli indicatori è stato effettuato

In questo contesto, le traiettorie di riposizionamento del sistema produttivo italiano fra il 2019 e il 2022 sono evidenziate sulla base dell'evoluzione dei due indicatori, sia confrontando le dinamiche dell'Italia con quelle degli altri principali paesi europei (Figura 1), sia comparando l'andamento dei settori produttivi (Figura 2).

Rispetto agli altri principali paesi europei, anche in coerenza con quanto evidenziato in precedenza, l'Italia ha mostrato segnali di riposizionamento più accentuati, con una tendenza all'aumento della concentrazione dei mercati di sbocco, dal lato dell'export, e ad una maggiore diversificazione di quelli di approvvigionamento, dal lato dell'import. Ciò è evidenziato dalla sensibile riduzione della centralità in uscita – a fronte di una sostanziale stabilità dell'indicatore per gli altri paesi – e dal forte aumento della centralità in entrata – coerentemente con quanto avviene negli altri paesi (Figura 1).<sup>12</sup>

In particolare, per quel che attiene le esportazioni, la rilevante contrazione della centralità fra il 2019 e il 2022 (-2,1%, da 0,891 a 0,872) colloca attualmente l'Italia all'ultimo posto fra i paesi considerati, con un valore dell'indicatore al di sotto, oltre che della Germania (0,911 nel 2022, stabile rispetto al 2019), anche di Francia (0,891) e Spagna (0,884). Per quel che concerne le importazioni, al contrario, le variazioni dell'indicatore non hanno modificato il *ranking* dei paesi: al 2022, infatti, il livello di centralità in entrata per l'Italia si è attestato a 0,826, mantenendo tuttavia un sensibile differenziale rispetto a Germania (0,884), Francia (0,907) e Spagna (0,876).<sup>13</sup>

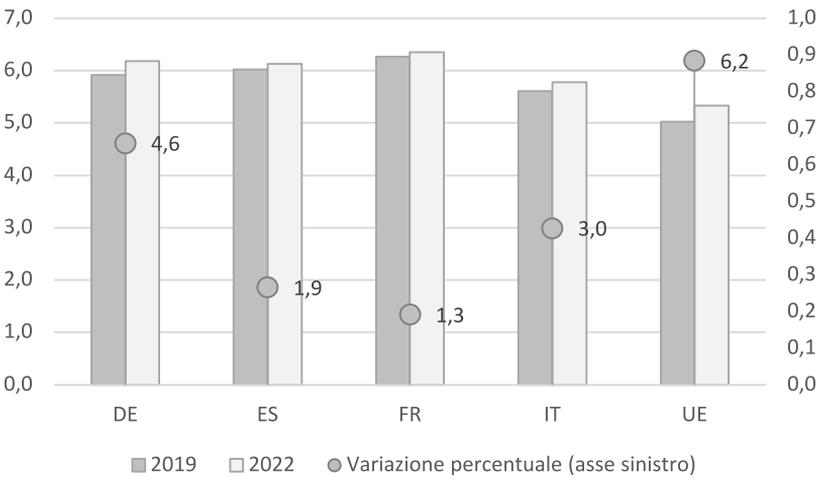
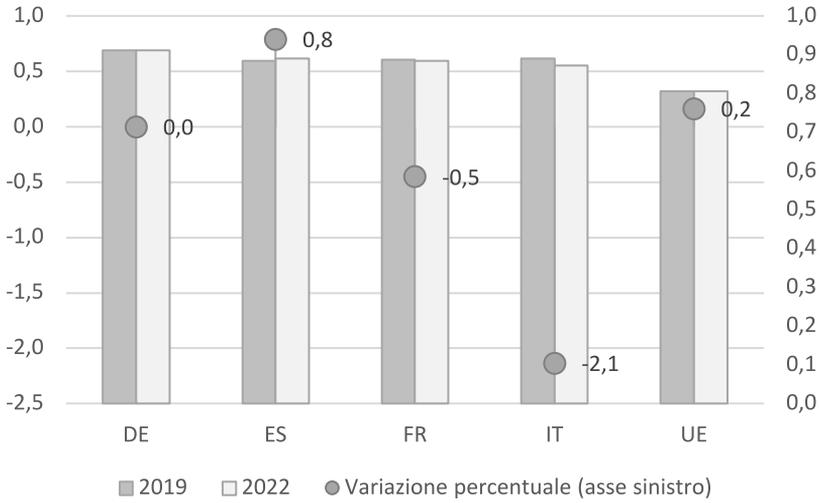
---

con il software UCINET. Si veda Borgatti, S.P., M.G. Everett, and L.C. Freeman (2002) *Ucinet 6 for Windows: Software for Social Network Analysis*. Analytic Technologies.

12 Anche considerando gli indicatori pesati per il valore delle relazioni commerciali, il quadro non si modifica. Infatti, l'Italia si colloca comunque all'ultimo posto in termini di variazione dell'out-degree, mentre, considerando le importazioni, l'aumento dell'in-degree si manterrebbe il secondo più rilevante fra i paesi considerati.

13 Si tenga conto che, di per sé, una variazione delle strategie di posizionamento non implica nessuna conseguenza diretta sulla performance del settore esportatore. Infatti, una riduzione (aumento) della centralità in uscita non presuppone necessariamente una riduzione (aumento) delle esportazioni.

Figura 1 *Out-degree* (sopra) e *In-degree* (sotto) per paese. Anni 2019, 2022 e variazione percentuale 2019-2022



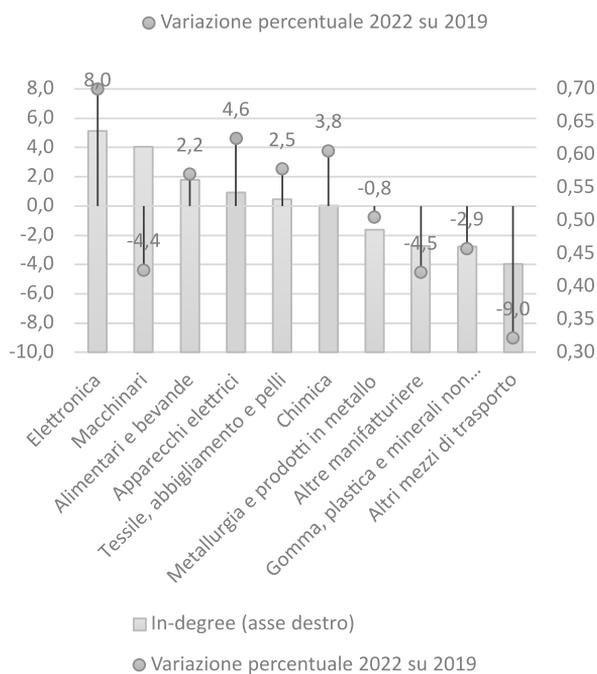
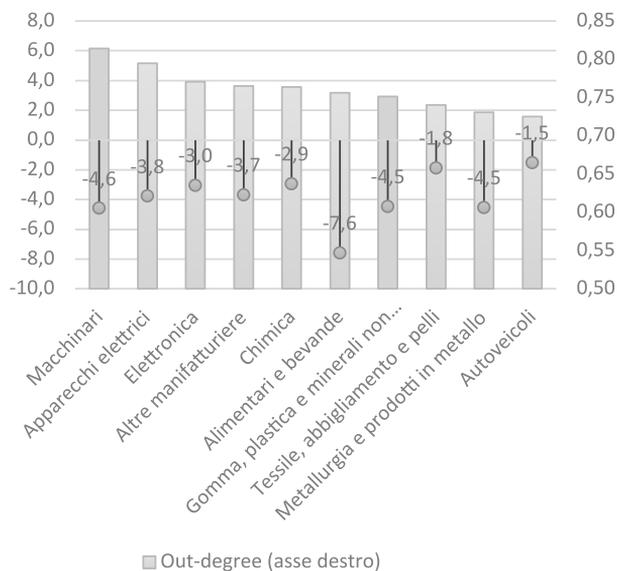
Considerando l'andamento degli stessi indicatori<sup>14</sup> per i comparti maggiormente coinvolti nelle catene globali del valore,<sup>15</sup> si evidenzia come il riposizionamento complessivo del sistema produttivo italiano sia stato generato da dinamiche settoriali eterogenee, che si associano a due tipologie di riposizionamento (Figura 2). Da una parte, i settori – quali elettronica, alimentari e bevande, tessile, abbigliamento e pelli e chimica – per i quali si osserva un aumento della concentrazione dei mercati di destinazione e una contestuale maggiore diversificazione di quelli di approvvigionamento (diminuzione dell'*out-degree* e aumento dell'*in-degree*). Dall'altra, i comparti – quali macchinari, metallurgia e prodotti in metallo, altre manifatturiere e gomma, plastica e minerali non metalliferi – per i quali si osserva una tendenza alla concentrazione delle relazioni commerciali sia in entrata sia in uscita (riduzione di *out-degree* e *in-degree*).

---

14 Nel considerare l'esercizio si tenga conto che l'andamento complessivo mostrato nella Figura 1 non è riconducibile a una media ponderata dei risultati settoriali illustrati in Figura 2. Infatti, ogni relazione commerciale nazionale può essere attivata da diverse combinazioni delle relazioni commerciali dei settori. In altri termini, l'esistenza di una relazione transattiva per l'intera economia può essere determinata dalla presenza di relazioni commerciali di uno o più settori.

15 I settori considerati sono quelli per cui si osserva una rilevante intensità sia delle esportazioni sia delle importazioni di prodotti intermedi.

Figura 2 **Out-degree (sopra) e In-degree (sotto) per settore. Anno 2019 e variazione percentuale 2019-2022**



### 3.2 L'impatto delle esportazioni sul sistema economico italiano

Di seguito si analizza se e come il riposizionamento dell'Italia e dei settori produttivi mostrato sopra abbia modificato la misura in cui le esportazioni contribuiscono all'attività economica complessiva. In particolare, si propone un esercizio basato sulle tavole Input-Output che, con riferimento ai comparti manifatturieri, e considerando le strutture produttive al 2019 e al 2022,<sup>16</sup> ha la finalità di misurare due fenomeni: la dinamica nel contributo delle esportazioni alla formazione del valore aggiunto; l'evoluzione del contenuto di importazioni incorporato nelle esportazioni (al fine di definire una misura "netta" dell'impatto delle esportazioni).

Nel complesso, nel corso del triennio considerato, l'impatto delle esportazioni dei settori manifatturieri sul valore aggiunto del sistema produttivo si è ridotto di poco più di un punto percentuale (dal 18,6% del 2019 al 17,5% del 2022),<sup>17</sup> a sintesi di andamenti settoriali eterogenei, dovuti agli effetti differenziati che rialzo dei prezzi e riassetto delle relazioni commerciali hanno avuto sulle diverse porzioni del sistema produttivo (Figura 3). Da una parte, infatti, i settori meno esposti sui mercati internazionali hanno limitato l'impatto dell'aumento dei prezzi dei beni intermedi importati attraverso strategie di diversificazione degli approvvigionamenti. Dall'altra, al contrario, i comparti a maggiore intensità di export hanno mostrato maggiori difficoltà nel proteggersi dall'aumento dei prezzi internazionali. Ciò risulta peraltro

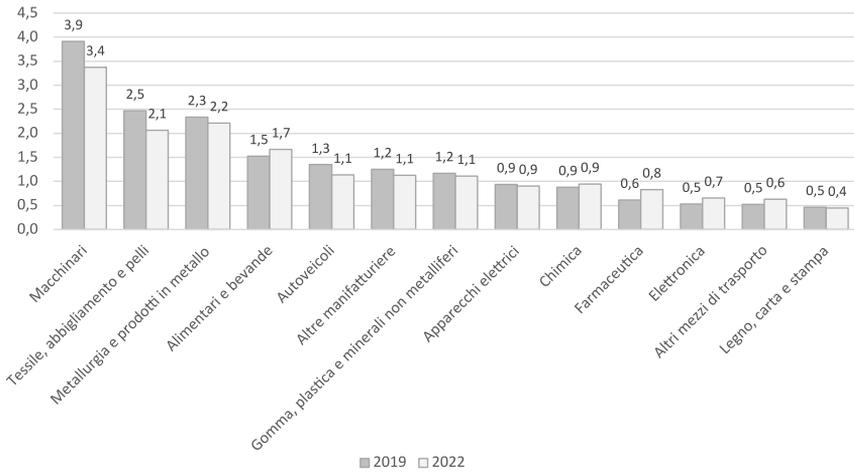
---

16 In particolare, per l'anno 2019 sono state utilizzate le tavole Input-Output definitive di ultima pubblicazione. Per il 2022, per cui il set informativo disponibile è ancora provvisorio e non completo, è stata invece adottata una procedura sperimentale che consente di stimare le relazioni inter-settoriali pur in presenza di informazioni provvisorie e non complete. Per ulteriori approfondimenti si rimanda a Istat (2023) Rapporto sulla competitività dei settori produttivi.

17 Al fine di misurare il contributo delle esportazioni all'attività produttiva si è usata una simulazione da tavole Input-Output per il 2019 e il 2022 all'interno della quale si è ipotizzato un azzeramento delle esportazioni dei diversi settori, valutandone l'impatto diretto ed indiretto sul resto del sistema produttivo. L'impatto complessivo delle esportazioni è stato invece ottenuto simulando un azzeramento delle esportazioni contestualmente in tutti i settori manifatturieri. In entrambi i casi la simulazione misura sia gli effetti diretti sia quelli indiretti dello shock.

particolarmente evidente per i settori più coinvolti nelle catene globali del valore (per natura caratterizzati da una quota di input importati meno comprimibile), soprattutto se posizionati a monte delle filiere.

**Figura 3 Contributo in termini di attivazione diretta e indiretta di valore aggiunto delle esportazioni per settore**



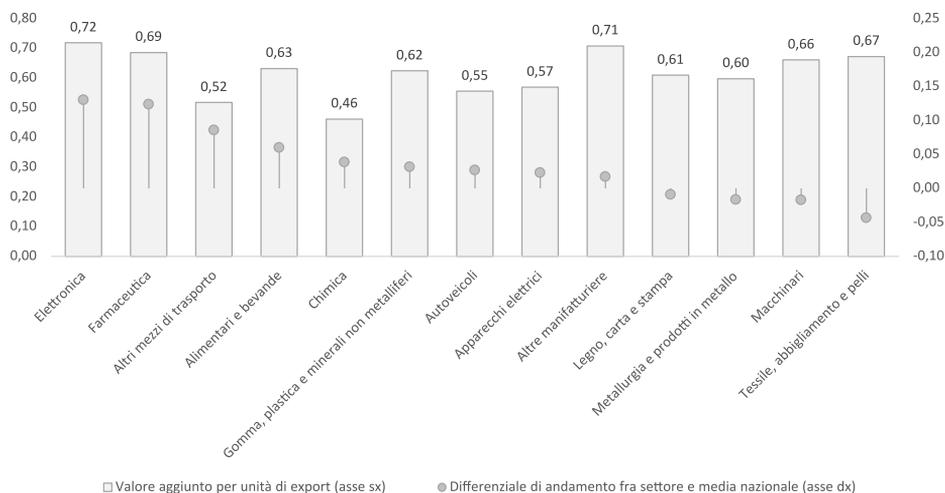
La dinamica settoriale eterogenea del contributo delle esportazioni alla formazione del valore aggiunto sembra dunque essere correlata alla possibilità che i diversi comparti hanno avuto di difendere, attraverso strategie di riposizionamento, i margini della propria attività dal rialzo dei prezzi internazionali degli input produttivi. Ciò trova conferma anche nella caduta della quota di valore aggiunto per unità di export riscontrata nel complesso del settore produttivo italiano fra il 2019 e il 2022 (da 0,73 a 0,60).<sup>18</sup> In questo contesto, seppure in tutti i comparti si registri una riduzione o una stabilità dell'indica-

18 Sempre considerando gli effetti di attivazione diretti e indiretti, l'indicatore è costruito rapportando l'impatto in termini di valore aggiunto allo *shock* sulle esportazioni che lo ha generato.

tore, la dinamica è fortemente diversificata nell'intensità (Figura 4). In particolare, fra i comparti più rilevanti per le esportazioni, tessile, abbigliamento e pelli, macchinari e metallurgia e prodotti in metallo hanno mostrato una caduta superiore alla media (di 17 punti percentuali il primo e di 14 punti gli altri), mentre alimentari e bevande e autoveicoli, pur registrando una riduzione (rispettivamente di 7 e 10 punti percentuali), hanno evidenziato una caduta inferiore alla media. Gli unici comparti che hanno mantenuto invariato il livello dell'indicatore sono stati la farmaceutica e l'elettronica (stabili rispettivamente a 0,72 e 0,69).

Il profilo settoriale della dinamica del contributo delle esportazioni manifatturiere al valore aggiunto può essere ulteriormente interpretato alla luce dell'evoluzione della quota di importazioni per unità di export. In questo contesto, a fronte di un aumento complessivo dell'indicatore – che comporta, a parità di altre condizioni, una riduzione delle esportazioni nette (e dunque del loro contributo alla formazione del valore aggiunto interno) – l'andamento dei comparti è anche in questo caso differenziato: in alcuni settori (autoveicoli, alimentari e bevande, elettronica e farmaceutica) si è registrata una diminuzione, mentre per altri settori (macchinari, metallurgia e prodotti in metallo, tessile, abbigliamento e pelli) si evidenzia un sensibile incremento.

**Figura 4 Valore aggiunto per unità di export al 2022 e differenziale di andamento fra settore e media nazionale fra 2019 e 2022**



Ne emerge come una maggiore (minore) intensità della caduta del contributo delle esportazioni dei settori al valore aggiunto del sistema produttivo si sia associata a un aumento (riduzione) della quota di importazioni per unità di export. In altri termini, nel contesto di forti perturbazioni sui prezzi degli input intermedi sui mercati internazionali, i settori che sono riusciti a ridurre il contenuto di importazioni incorporato nelle esportazioni (sostituendo gli input importati con input di produzione interna o beneficiando di una migliore compensazione fra prezzi di vendita e prezzi di acquisto degli input produttivi), hanno evidenziato una minore caduta della quota di valore aggiunto per unità di export.

Questa relazione è un'ulteriore riprova di come l'aumento dei prezzi delle importazioni e il conseguente riaggiustamento delle strategie di internazionalizzazione delle imprese abbiano fortemente influenzato l'andamento del contributo delle esportazioni all'attività produttiva. Ciò, pur non avendo con-

dotto a un profondo mutamento del profilo strutturale delle esportazioni, ha generato due fenomeni: una traslazione verso il basso del contributo complessivo delle esportazioni all'attività produttiva; una ricomposizione delle performance settoriali, visibile anche nelle transizioni dei profili di partecipazione delle imprese alle catene globali del valore (a questo proposito si veda il paragrafo successivo).

Tale ricomposizione delle performance settoriali appare peraltro connessa in maniera rilevante alle strategie di riposizionamento strategico evidenziate nel paragrafo 3.1, soprattutto per quanto concerne le relazioni commerciali di approvvigionamento. Infatti, i settori che hanno mostrato una maggiore tenuta del contributo delle loro esportazioni alla formazione del valore aggiunto (fra i principali, gli alimentari e bevande, l'elettronica, la farmaceutica, la chimica) sono quelli che hanno aumentato il loro grado di centralità sui mercati internazionali degli input produttivi, ciò comportando una maggiore diversificazione delle relazioni commerciali, oltre che, in alcuni casi, un minore ricorso alle importazioni negli approvvigionamenti (in particolare per gli alimentari e bevande e per la chimica). Di converso, i comparti per i quali si è riscontrata una più rilevante contrazione della capacità delle esportazioni di generare valore aggiunto (fra i principali macchinari, e metallurgia e prodotti in metallo) sono quelli che hanno ridotto le connessioni commerciali o che non sono riusciti a diminuire sensibilmente l'impatto dalle importazioni nei processi di produzione.

#### **4. I cambiamenti nelle modalità di partecipazione delle imprese esportatrici alle reti produttive internazionali <sup>19</sup>**

Come si è visto nei paragrafi precedenti, rispetto agli altri principali paesi europei l'Italia ha mostrato una più elevata capacità di recupero dell'export nella fase post-Covid, con impatti positivi sulle quote di mercato determinati principalmente da un "effetto competitività" apprezzabile, in termini sia assoluti sia relativi.

Inoltre, il nostro Paese ha mostrato più accentuati segnali di riposizionamento del commercio estero, con una tendenza all'aumento della concentrazione dei mercati di sbocco, dal lato dell'export, e ad una maggiore diversificazione di quelli di approvvigionamento, dal lato dell'import. Ciò è evidenziato dalla sensibile riduzione della centralità in uscita – a fronte di una sostanziale stabilità dell'indicatore per gli altri paesi – e dal forte aumento della centralità in entrata – coerentemente con quanto avviene negli altri paesi.

La comprensione delle dinamiche d'impresa sottostanti le tendenze fin qui analizzate rappresenta un obiettivo conoscitivo in grado di qualificare l'interpretazione della positiva dinamica del nostro sistema produttivo negli anni recenti, con implicazioni sia per la valutazione delle prospettive sia per gli orientamenti e la qualità delle politiche per la crescita del sistema esportatore.

Questa sezione sulla partecipazione delle imprese esportatrici italiane alle reti produttive internazionali (RPI) prende spunto da una corposa letteratura che rileva come negli ultimi decenni il commercio internazionale sia profon-

---

<sup>19</sup> Le analisi presentate in questo paragrafo riprendono, con ulteriori sviluppi e integrazioni, quanto presentato nel Rapporto di ricerca dell'*Italian Trade Agency* - Agenzia ICE (2023), "Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali: la partecipazione delle imprese manifatturiere esportatrici alle reti produttive internazionali: caratteristiche settoriali e cambiamenti tra il 2019 e il 2022". Il testo del Rapporto è stato redatto da Roberto Monducci nell'ambito di un più ampio progetto pluriennale ICE, coordinato da Cristina Castelli e Stefania Spingola (Nucleo Studi dell'Ufficio di supporto per la pianificazione strategica e il controllo di gestione).

damente mutato. Nel 1995 Paul Krugman descriveva la frammentazione internazionale delle attività produttive (*slicing up the value chain*) come uno dei cambiamenti più importanti nell'economia globale, e molti studiosi hanno indicato la "frammentazione produttiva" alla base dell'accresciuta interdipendenza economica tra paesi (cfr. ad es. il libro di Arndt e Kierzkowski, 2001). Imprese leader di filiera, le rispettive affiliate e aziende indipendenti fornitrici di beni e servizi, localizzate in diverse nazioni, concorrono alla realizzazione di prodotti finali, ricorrendo a forme di collaborazione industriale e di "coordinamento esplicito" (Gereffi, Humphrey e Sturgeon 2018) e scambiando sempre più "mansioni", oltre che prodotti (*trade in tasks*, cfr. Grossman e Rossi-Hansberg 2008, Escaith 2014, Baldwin e Robert-Nicoud 2014).

Come conseguenza, gli scambi di input produttivi per la realizzazione di prodotti di consumo e di beni strumentali, rappresentano – insieme alle materie prime e ai servizi alle imprese – una quota molto rilevante dei flussi di commercio internazionale, pur con ampie differenze tra paesi e settori<sup>20</sup>: ne sono interessate, in primo luogo, le industrie manifatturiere, in cui la specializzazione verticale è più accentuata, e specialmente i comparti che realizzano prodotti complessi, con componenti assemblati separatamente e successivamente integrati nel bene finale.

Accanto al filone di letteratura sviluppatosi intorno al concetto di valore aggiunto (Koopman et al. 2010; OCSE 2012; Park et al. 2013), vari osservatori hanno evidenziato che gli scambi di beni intermedi rappresentano una *proxy* per misurare la partecipazione alle RPI (ICE Agenzia, 2018), in particolare quando le imprese sono coinvolte in entrambi i flussi di scambio (*two-way traders*). Antràs (2020), ad esempio, osserva che le imprese internaziona-

---

20 Secondo l'OCSE, i beni intermedi rappresentano il 56% degli scambi mondiali di beni e il 76% degli scambi di servizi (Miroudot et al. 2009).

lizzate possono essere ripartite tra imprese solo esportatrici, solo importatrici e imprese che sono coinvolte in entrambi i flussi di scambio. Il coinvolgimento nelle reti di produzione internazionali appare particolarmente evidente soprattutto nel caso delle *two-way traders*: si tratta di un numero limitato di imprese che attivano la gran parte delle esportazioni, si approvvigionano su più mercati esteri e svolgono per lo più attività transnazionali (Antràs, Chor 2021).

Nel descrivere le modalità di partecipazione alle RPI, Baldwin e Lopez-Gonzalez (2013) segnalano che se “importare per produrre” si riferisce a un coinvolgimento in senso ampio, “importare per esportare” rappresenta più specificamente gli scambi all’interno delle RPI, implicando l’uso di beni intermedi importati per produrre beni e servizi che vengono esportati (Miroudou et al. 2009). Ne è conseguita una crescente attenzione della letteratura economica alla partecipazione delle imprese (dei settori, dei paesi) alle reti globali di produzione, volta a studiarne gli effetti sulla competitività e sulla crescita dell’export.

L’accesso a input produttivi fabbricati in altri paesi consente infatti alle imprese di sfruttare economie di scala, di accedere a nuove tecnologie per diventare più innovative, di reperire prodotti intermedi di migliore qualità o più economici, guadagnando in efficienza e riducendo i costi (Baldwin e Yan, 2016). Un elevato numero di evidenze empiriche mostra, sulla base di dati a livello di impresa e per vari paesi, l’esistenza di una connessione tra le decisioni di importare e di esportare: incrementi dal lato dell’import comportano un innalzamento della produttività, per cui le imprese si trovano avvantaggiate nell’avviare o nell’espandere le proprie attività di esportazione (si veda Antràs, Chor (2021) per una rassegna di studi a livello di impresa-paese). Le imprese che esportano ampie quote di fatturato presentano anche, nei prodotti espor-

tati, un elevato contenuto di input produttivi importati (Miao e Fortanier, 2018).

Un ulteriore importante aspetto riguarda il tema dell'eterogeneità delle imprese e i conseguenti riflessi sul coinvolgimento nelle RPI e sulla loro performance all'export. A differenza delle imprese di dimensioni maggiori, le PMI - oltre a incontrare maggiori barriere all'export - riscontrano infatti difficoltà anche nel superare i costi associati alle importazioni (scelta di fornitori adeguati, definizione delle specifiche produttive) e più in generale a partecipare alle RPI (Fortanier e Miao 2018; Fortanier et al. 2020). Peraltro, imprese sufficientemente grandi per sostenere i costi all'importazione mostrano di avere una struttura adeguata anche per superare le barriere all'esportazione (Antràs 2020).

Infine, con riguardo alla performance delle imprese coinvolte nelle RPI e alla loro capacità di ripresa post-Covid, vi sono evidenze che i paesi con un'elevata partecipazione alle RPI abbiano sofferto relativamente di più nella prima ondata della pandemia, ma meno nella seconda, registrando un rimbalzo maggiore rispetto alle economie meno integrate. Risultati simili emergono dall'analisi degli impatti sulle imprese italiane: nel complesso, la partecipazione alle RPI ha aumentato la resilienza delle imprese e ha agito da riparo, consentendo di beneficiare di una ripresa più rapida, per quanto parte della maggiore reattività e resilienza delle imprese vada attribuita anche alle rispettive caratteristiche strutturali ex-ante (Giglioli et al. 2021).

Il principale obiettivo conoscitivo di questa parte del lavoro è relativo all'analisi del grado di partecipazione delle imprese esportatrici manifatturiere alle reti produttive internazionali, misurato – come si vedrà nel paragrafo 4.1 – attraverso gli scambi internazionali di beni intermedi, e ai cambiamenti intercorsi tra il 2019 e il 2022. L'ipotesi da verificare è quella che associa,

almeno in parte, la positiva *performance* esportativa della manifattura italiana alla tenuta di posizioni avanzate/cambiamenti di posizioni critiche/evoluzioni coerenti con il potenziale dell'impresa, in relazione non solo ai mercati di riferimento e alle merceologie scambiate, come evidenziato nei primi due paragrafi, ma anche a cambiamenti del loro coinvolgimento nelle reti produttive internazionali. In particolare, sono da valutare soprattutto due aspetti: da un lato la presenza di segnali di transizione delle piccole e medie imprese verso modelli di partecipazione più complessi, soprattutto in risposta ai numerosi *shock* manifestatisi tra il 2019 e il 2022, ed il loro impatto sulla performance esportativa; dall'altro la capacità di tenuta delle imprese più strutturate, soprattutto quelle appartenenti a gruppi multinazionali (italiani o esteri) in un contesto di forti perturbazioni delle RPI.

La rilevanza dei processi di ricomposizione dell'export (e dell'import) negli anni successivi alla fase acuta della crisi indotta dalla pandemia suggerisce una chiave di lettura che enfatizza, in particolare, due caratteristiche delle imprese esportatrici: la loro *governance* ed il loro coinvolgimento nei flussi di scambio associabili alle RPI.

Si tratta di due aspetti fortemente connessi che, se letti in modo integrato, sembrano in grado di delineare adeguatamente i percorsi evolutivi delle imprese esportatrici italiane nella fase post-Covid, fino a tutto il 2022.

Per quanto riguarda l'aspetto della *governance*, viene qui utilizzata una tassonomia - adottata dall'Istat nell'ambito delle statistiche sui gruppi di impresa - articolata in quattro segmenti: imprese non appartenenti a gruppi di impresa; imprese appartenenti a gruppi di impresa domestici (gruppo formato soltanto da unità giuridiche residenti); imprese appartenenti a gruppi multinazionali italiani; imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri. La rilevanza di tale punto di vista risiede nel peso elevato che le imprese multinazionali (a

controllo estero o italiano) hanno all'interno del sistema esportatore italiano, con quote di export complessivamente superiori al 70% del totale nazionale, e nella specificità delle diverse tipologie di imprese in termini di modalità di internazionalizzazione commerciale.<sup>21</sup>

Inoltre, l'elevata quota di flussi commerciali intra-gruppo evidenziata dalle imprese residenti in Italia a controllo estero, e presente anche tra le multinazionali italiane, rappresenta certamente un canale di interazione con l'estero che incide sui comportamenti e sulle dinamiche esportative dell'impresa, non rilevabile nelle aziende domestiche.<sup>22</sup>

Il secondo schema classificatorio delle imprese esportatrici qui utilizzato, relativo alla valutazione del loro grado di coinvolgimento nelle RPI, è stato costruito ad-hoc e fonda le sue ragioni su tre elementi: 1) la specificità della fase analizzata (2019-2022), caratterizzata da forti e persistenti perturbazioni nelle catene del valore globali indotte sia da problemi di approvvigionamento sia da *shock* ulteriori (crisi geo-politiche, inflazione); 2) la crescente attenzione alla partecipazione (di imprese-settori-paesi) nell'ambito delle RPI, ai fini della competitività e della crescita; 3) l'eterogeneità delle imprese e le conseguenti differenze in termini di partecipazione alle RPI e di *performance* esportativa.

21 Sui diversi profili delle imprese residenti appartenenti a gruppi multinazionali all'interno del sistema esportatore italiano, si veda quanto presentato in S. Costa e R. Monducci in "Multinational enterprises in Italian foreign trade: growth strategies and resilience to the Covid-19 crisis". In "La collocazione del sistema produttivo italiano nel contesto globale post covid", editors G. Giovannetti e Paolo Guerrieri. Economia Italiana, n. 1 2022. Editrice Minerva Bancaria. Un'analisi strutturale dell'articolazione delle imprese esportatrici italiane in termini di governance, con particolare riferimento alle imprese a controllo estero, si trova in "Le esportazioni delle imprese a controllo estero: aspetti strutturali e tendenze dell'ultimo triennio", Capitolo realizzato da Roberto Monducci (OIE) in collaborazione con Agenzia ICE (Alessandro Bianchi, Carmine Antonio Campanelli, Cristina Castelli, Silvia Efficace, Giulio Giangaspero, Elena Mazzeo, Alessia Proietti, Stefania Spingola); in "Le imprese estere in Italia: tra segnali di ripresa e nuovi rischi globali", a cura di A. Faramondi, A. Majocchi, R. Monducci, A. Rungi, A. Ruocco. Osservatorio Imprese Estere, Ed. Rubettino, maggio 2023. <https://impreseestere.it/report/le-imprese-estere-in-italia-tra-segnali-di-ripresa-e-nuovi-rischi-globali/>.

22 Con riferimento alle imprese residenti a controllo estero, "La componente intra-gruppo dei flussi commerciali provenienti dalle multinazionali risulta pari al 35,8% per le esportazioni e al 57,3% per le importazioni". Istat, "Struttura e competitività delle imprese multinazionali – Anno 2020". 15 novembre 2022. <https://www.istat.it/it/archivio/277537>.

#### 4.1 L'approccio metodologico e la base dati utilizzati

La fonte statistica utilizzata riguarda i dati individuali di tutte le imprese manifatturiere persistentemente esportatrici di beni nel 2019, 2021 e 2022, utilizzando come “base” l’anno 2019, precedente la crisi da Covid-19, e quindi non perturbato dall’impatto della crisi sanitaria.<sup>23</sup> I dati sono riferiti a 46.272 aziende del settore manifatturiero, corrispondenti al 75,8% delle imprese esportatrici nel 2019 e al 98,3% del valore delle esportazioni di manufatti (354 miliardi di euro, su 360 miliardi totali). Si tratta quindi di un sottoinsieme di imprese rappresentativo della quasi totalità delle vendite all’estero italiane nel 2019. Lo stesso insieme di imprese ha realizzato, nel 2019, 182 miliardi di euro di valore aggiunto e impiegato 2,2 milioni di addetti.

L’elevato dettaglio del contenuto informativo e il livello di aggiornamento dei dati rendono tale fonte statistica particolarmente adeguata a misurare i fattori microeconomici alla base della dinamica dell’export manifatturiero; inoltre, la longitudinalità dei dati d’impresa consente di misurare con precisione le modificazioni nel posizionamento delle singole imprese esportatrici nel corso della fase analizzata, in relazione a prodotti esportati e paesi di sbocco.

Come si è detto, le imprese vengono qui classificate, distintamente, in base alla *governance* ed al grado di partecipazione alle RPI. Nella prima classificazione, di fonte Istat, la definizione di controllo, e quindi di nazionalità di residenza del vertice qui adottata per definire le tipologie di gruppo di imprese, privilegia gli aspetti di *governance* rispetto a quelli relativi agli assetti proprie-

23 Il valore delle esportazioni e delle importazioni delle aziende che hanno esportato anche nel periodo 2021-2022 è quello degli operatori commerciali afferenti alle stesse imprese nel 2019: l’insieme di imprese esaminato include quindi soltanto le aziende presenti con continuità sui mercati esteri nei tre anni considerati. La base dati di partenza è il registro statistico su “Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS” riferito al 2019, che alimenta le statistiche ufficiali europee denominate TEC (*Trade by Enterprise Characteristics*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/focus-on-enterprise-characteristics-tec>).

tari, in coerenza con le statistiche ufficiali di settore riferite al 2019; si tratta di varianti definitorie interne al sistema delle statistiche ufficiali europee, che alimentano diversi domini statistici<sup>24</sup> e risultano utili a comprendere in modo articolato la complessità dei processi di internazionalizzazione.

Per quel che riguarda la partecipazione alle RPI, la modalità di coinvolgimento delle imprese nei flussi con l'estero dei beni intermedi è misurata in base alla realizzazione, da parte di ogni impresa in ciascun anno, di flussi di importazione e/o esportazione di beni intermedi<sup>25</sup>.

Con riguardo alla letteratura empirica sul tema della partecipazione alle RPI e sulla relazione con la *performance* esportativa aziendale<sup>26</sup>, qui di seguito si propone una classificazione delle imprese – basata esclusivamente

---

24 Per dettagli si veda *European business statistics compilers' manual for international trade in goods statistics – Trade by Enterprise Characteristics*, 2023 Edition. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/w/ks-gq-23-006>. Queste statistiche sono sottoposte a regolamenti comunitari e prevedono la trasmissione dei dati dagli uffici di statistica ad Eurostat entro 18 mesi dal periodo di riferimento, in anticipo quindi rispetto a quanto previsto dalle statistiche Fats (*Commission Implementing Regulation (EU) 2020/1197 of 30 July 2020*). Le informazioni sui gruppi di impresa sono tratte dal Registro statistico dei gruppi di imprese, costruito in ottemperanza alle disposizioni dei Regolamenti europei n.2152/2019 e n.696/1993 secondo una metodologia armonizzata approvata da Eurostat e tramite l'utilizzo di fonti amministrative. Rispetto al perimetro definito dalle statistiche europee Fats sulle multinazionali, quello qui adottato può incorporare differenze di carattere definitorio e metodologico nell'attribuzione del controllante ultimo. In particolare, il riferimento è qui al "global decision center": "The global decision centre (GDC) of an enterprise group is the unit where the enterprise group level's strategic decisions are taken ... The country in which the GDC is located defines the nationality of the group". *European business statistics methodological manual for statistical business registers. 2021 Edition, pag. 56*. La base dati qui utilizzata, essendo fondata sul 2019 come anno di *benchmark*, utilizza la classificazione dei gruppi basata sul GDC in coerenza con la trasmissione dei dati italiani ad Eurostat.

25 Il criterio qui adottato si basa sulla valutazione, per ciascuna impresa, nella presenza, e nel peso all'interno del valore complessivo dei suoi flussi commerciali con l'estero, dei beni intermedi importati e/o esportati. La classificazione utilizzata per misurare la destinazione economica dei beni esportati da ciascuna impresa è quella relativa ai "Main industrial grouping (MIG)", che riaggregano le divisioni (2 cifre della classificazione Nace) e i gruppi (3 cifre) in 5 segmenti: beni energetici, beni intermedi, beni di investimento, beni di consumo durevoli, beni di consumo non durevoli. Si veda "The legal base for the definitions of the MIGs is Commission Regulation (EU) No 2020/1197 of 30 July 2020 (Annex II) implementing Regulation (EU) No 2019/2152 of 27 November 2019 (European Business Statistics Regulation)".

[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Main\\_industrial\\_grouping\\_\(MIG\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Main_industrial_grouping_(MIG)).

26 Si veda in proposito la stimolante e utile rassegna presentata in Fortanier et al. (2020), op cit.. Sul piano empirico, è da citare quanto proposto in Lebastard et al. (2023), che tuttavia adottano una classificazione fortemente aggregata delle imprese in termini di partecipazione alle GVC e si concentrano soprattutto nel periodo maggiormente condizionato dalla pandemia e nella prima fase di uscita dalla crisi.

su variabili statistiche di export e import – che sottolinea in particolare gli aspetti dinamici in termini di presenza e intensità dei flussi di importazione ed esportazione di beni intermedi generati da ciascuna impresa in ogni anno considerato.<sup>27</sup> Come si è visto in precedenza, tali flussi sono considerati rappresentativi del coinvolgimento delle imprese esportatrici italiane nelle reti produttive internazionali.<sup>28</sup>

In base ai criteri adottati si distinguono cinque gruppi di imprese:

- 1) il primo raggruppamento è composto da aziende esportatrici che non attivano flussi di import o export di beni intermedi;
- 2) un secondo raggruppamento incorpora le imprese coinvolte solo dal lato dell'export, operando quindi – almeno parzialmente - a monte dei processi produttivi;
- 3) un terzo gruppo è composto dalle imprese coinvolte esclusivamente dal lato dell'import, collocandosi a valle del processo produttivo della filiera. Gli altri due gruppi sono identificati sulla base di comportamenti più complessi, che vedono la realizzazione di entrambi i flussi con l'estero di beni intermedi (*two-way trader* di beni intermedi):
- 4) il primo comprende le imprese coinvolte in entrambi i flussi con incidenze contemporaneamente inferiori al 50% oppure con quote superiori al 50% in almeno un flusso;
- 5) nel secondo sono presenti imprese che mostrano un'incidenza di beni intermedi sull'import e sull'export contemporaneamente superiori al 50% per entrambi i flussi. Si tratta di aziende esportatrici notevolmente

---

27 Il riferimento principale delle scelte metodologiche e analitiche qui effettuate è il lavoro di P.Antràs (2020), in cui si illustrano alcuni aspetti concettuali chiave alla base della rilevanza, per l'analisi delle catene globali del valore, dei dati di commercio estero a livello d'impresa e dei flussi di scambio di beni intermedi; pagg. 12-13, op. cit..

28 La classificazione qui proposta trova ulteriori riferimenti nel lavoro di Robert Baldwin e Javier Lopez-Gonzalez (2013), che identificano tre concetti di "supply-chain trade", uno dei quali ("importing to export") costituisce uno dei criteri più rilevanti adottati nella classificazione qui presentata, cfr. pag. 7 op.cit..

esposte nelle reti produttive internazionali, sia come fornitori sia come acquirenti di beni intermedi.

#### **4.2 La struttura delle imprese esportatrici per modalità di partecipazione alle reti produttive internazionali**

L'applicazione della classificazione descritta all'insieme delle 46.272 imprese persistentemente esportatrici nel 2019, 2021 e 2022 produce un'articolazione che vede, nel 2019, 12.666 imprese (il 27,4%) non coinvolte negli scambi con l'estero di beni intermedi, 2.862 (6,2%) solo importatrici (posizionate prevalentemente a valle), 14.150 imprese (30,6%) solo esportatrici (posizionate prevalentemente a monte), 8.947 imprese (19,3%) coinvolte in entrambi i flussi a bassa e media intensità, e 7.647 unità (16,5%) coinvolte con maggiore intensità (Tavola 7).

Il valore delle esportazioni realizzato dalle diverse tipologie di impresa nel 2019 vede il 60,1% attribuibile alle imprese coinvolte in entrambi i flussi di beni intermedi a bassa e media intensità<sup>29</sup>; seguono le imprese fortemente esposte in entrambi i flussi (27,3%), quelle solo esportatrici (7,5%) e, infine le imprese "solo importatrici" (2,6%) e le aziende non coinvolte in flussi con l'estero di beni intermedi (2,6%).

---

<sup>29</sup> Tale quota è ascrivibile per il 49% alle imprese con quote di beni intermedi inferiori al 50% per entrambi i flussi e per l'11% al sotto-gruppo più eterogeneo di two-way trader.

Tavola 7 Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-21-22, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi: numero di imprese, valore delle esportazioni e indicatori economici nel 2019

Grado di coinvolgimento nelle RPI	Imprese		Esportazioni		Dimensione media	Produttività del lavoro (mgl euro)	Export per addetto (mgl euro)	Propensione all'export (%)	Incidenza import beni intermedi su import totale (%)	Incidenza export beni intermedi su export totale (%)
	Numero	%	Valore (mln euro)	%						
Non coinvolte	12.666	27,4	9148	2,6	14	57	53	23,2	0,0	0,0
Solo export	14.150	30,6	26383	7,5	21	64	91	37,2	0,0	23,6
Solo import	2.862	6,2	9077	2,6	35	74	91	29,7	16,4	0,0
Import e export (bassa e media intensità)	8.947	19,3	212625	60,1	118	91	202	51	17,2	6,8
Import e export (alta intensità)	7.647	16,5	96637	27,3	77	85	165	43	92,7	95,8
<b>Totale</b>	<b>46.272</b>	<b>100</b>	<b>354071</b>	<b>100,0</b>	<b>48</b>	<b>82</b>	<b>161</b>	<b>45,2</b>	<b>43,0</b>	<b>32,1</b>

La struttura dei diversi raggruppamenti in termini di *governance* delle imprese evidenzia ampie differenze strutturali: le imprese domestiche non appartenenti a gruppi risultano concentrate nelle tipologie di imprese non coinvolte in flussi di beni intermedi (34,5%) e in quelle attive solo all'export (35,4%). Il grado di coinvolgimento in entrambi i flussi diventa significativo per le imprese appartenenti a gruppi domestici, per divenire ampiamente maggioritario nelle imprese di gruppi multinazionali italiani (73,5%) e soprattutto di gruppi a controllo estero (76,5%). In termini di valori esportati spicca il peso rilevante delle multinazionali a controllo italiano (49,5%) e di quelle a controllo estero (25,6%), il cui export è fortemente concentrato nel gruppo delle imprese *two-way trader* a bassa e media intensità.

I dati forniscono un riscontro anche con riguardo all'eterogeneità delle imprese in relazione al loro coinvolgimento nelle RPI, con risultati in linea con le evidenze empiriche offerte dalla letteratura: difatti, considerando la dimensione media in termini di addetti, si osservano ampie differenze tra le diverse tipologie di imprese. Il numero di addetti per impresa (48 addetti nella media manifatturiera) tende a crescere fortemente all'aumentare del grado di coinvolgimento delle imprese nelle reti produttive internazionali, segnalando la possibile sussistenza di "requisiti" dimensionali significativi per la partecipazione delle imprese a forme via via più complesse di partecipazione alle RPI, ed in particolare all'attivazione di entrambi i flussi di scambio di beni intermedi.

A queste differenze strutturali, in particolare dimensionali, tra le diverse tipologie di coinvolgimento nelle RPI corrispondono livelli medi di produttività del lavoro – approssimata dal valore aggiunto per addetto – crescenti all'aumentare del grado di partecipazione delle imprese nelle RPI. La produttività nominale del lavoro passa, infatti, da 57mila euro nelle imprese non

coinvolte nelle RPI a 64mila per i solo esportatori, accelerando a 74mila euro per i soli importatori. I *two-way trader* a bassa e media intensità registrano i livelli più elevati (91mila euro), con un lieve calo (85mila euro) nella tipologia di *two-way trader* che presentano flussi di import/export di beni intermedi superiori al 50% dei rispettivi flussi totali.

Il quadro delineato può essere qualificato da due indicatori ulteriori del loro coinvolgimento negli scambi commerciali: il primo è dato dal rapporto tra importazioni di beni intermedi e acquisti di beni e servizi dell'impresa, indicatore che misura l'intensità dell'inserimento dell'impresa nelle RPI come utilizzatore di beni intermedi; il secondo (rapporto tra valore delle esportazioni e fatturato totale dell'impresa) misura il grado complessivo di dipendenza dell'impresa dalla domanda estera. Con riferimento ad entrambi gli indicatori emergono forti specificità dei diversi profili d'impresa in termini sia di coinvolgimento nelle RPI, sia di *governance* dell'impresa.

Il peso dei beni intermedi importati sugli acquisti per beni e servizi delle imprese risulta pari, nel 2019, al 12,0% per il complesso delle imprese manifatturiere esportatrici. Considerando la *governance* emergono forti differenze strutturali, con il 19,3% rilevato per le imprese a controllo estero, 10,8% per le multinazionali italiane, 10,1% per le imprese di gruppi domestici e 7,9% per le imprese non appartenenti a gruppi. Le imprese a controllo estero mostrano, per tutte le modalità di partecipazione alle RPI, un livello dell'indicatore ampiamente superiore alle altre tipologie di *governance*, con particolare evidenza per i *two-way trader* ad alta intensità. Ciò conferma l'elevato grado di integrazione delle multinazionali estere nelle filiere internazionali e un ampio contenuto di valore aggiunto estero presente nella loro produzione nazionale.

Infine, l'analisi della propensione media all'export (rapporto percentuale tra valore delle esportazioni e fatturato totale dell'impresa, pari in media al

45,2%) mostra, per tutte le tipologie di partecipazione alle RPI, una più elevata dipendenza dalla domanda estera per le imprese appartenenti a gruppi multinazionali, soprattutto a controllo estero. Queste ultime, con il 54,9% di fatturato esportato, evidenziano una propensione all'export superiore di 7,4 punti rispetto alle multinazionali italiane, 19 punti rispetto alle imprese di gruppi domestici, 20 punti nei confronti delle imprese non appartenenti a gruppi. Considerando la tipologia di partecipazione alle RPI, sono i *two-way trader* a bassa e media intensità, con il 51% di fatturato esportato, a

Questo quadro, che conferma la rilevanza delle importazioni per lo sviluppo dell'export, appare coerente con quanto emerge da lavori empirici, basati su metodologie diverse,<sup>30</sup> e con le dinamiche settoriali evidenziate nella sezione precedente, dove si era mostrato come l'aumento del contenuto di importazioni delle esportazioni avesse caratterizzato in maniera più rilevante proprio i settori maggiormente coinvolti nelle RPI.

### 4.3 L'evoluzione delle modalità di partecipazione delle imprese esportatrici alle reti produttive internazionali tra il 2019 e il 2022

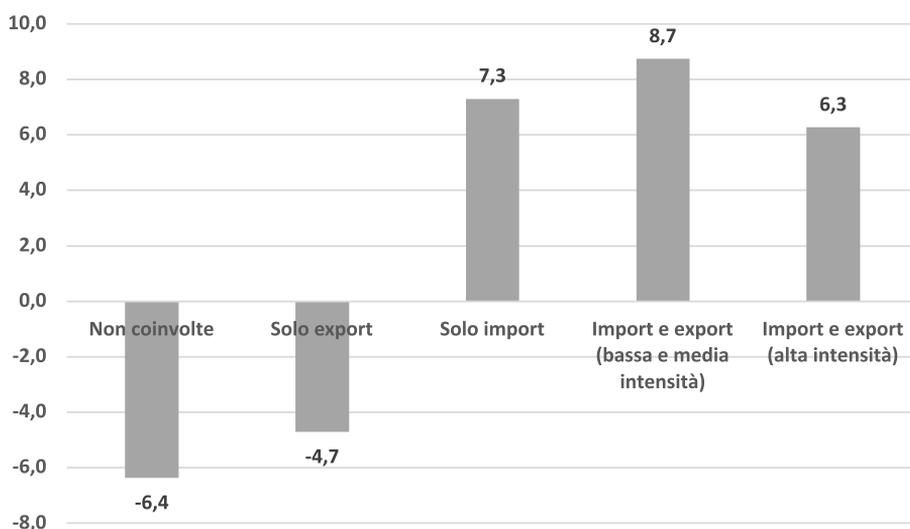
Lo schema di analisi proposto permette di cogliere rilevanti evoluzioni manifestatesi nelle modalità di partecipazione del sistema esportatore italiano alle RPI tra il 2019 e il 2022.

Per quanto riguarda il cambiamento della numerosità delle imprese in ciascuna tipologia di partecipazione (Figura 5), nel 2022 le aziende non coin-

30 Si veda ad esempio Miao, G., Fortanier, F. (2018) pag. 15 op.cit.: *“One of the main contributions of the OECD-WTO TiVA initiative has been to highlight the importance of imports for export success (...) export intensive firms typically also have a higher import content of exports. Large firms score higher on both dimensions than smaller firms, a sign of their capabilities to reach overseas markets and source inputs efficiently from abroad. This also illustrates that SMEs, in addition to facing larger barriers to export, have difficulties in overcoming some of the costs associated with importing – and integrating in GVCs more generally – such as finding reliable suppliers and ensuring that the imported products have the right specifications.”*

volte nelle RPI flettono da 12.666 a 11.860 unità (-6,4%) e le imprese solo esportatrici da 14.150 a 13.485 (-4,7%). Alla diminuzione della numerosità delle tipologie di impresa per nulla o scarsamente esposte si contrappone un incremento delle imprese solo importatrici, che aumentano da 2.862 a 3.071 (+7,3%) e soprattutto dei *two-way trader*. Questi crescono da 8.947 a 9.729 (+8,7%) per il gruppo che importa ed esporta simultaneamente beni intermedi a bassa e media intensità e da 7.647 a 8.127 (+6,3%) per quello che li scambia ad alta intensità.

Figura 5 **Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-21-22, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi: variazione del numero di imprese tra il 2019 e il 2022 (valori percentuali)**



Sulla base di tali evidenze è possibile rilevare come, tra il 2019 e il 2022, le imprese esportatrici italiane abbiano registrato uno spostamento netto verso profili più complessi di partecipazione alle RPI, con il coinvolgimento di ampi

segmenti delle imprese di minori dimensioni.

La variazione del numero di imprese nelle varie tipologie corrisponde alla differenza tra uscite e entrate delle unità da e verso la specifica tipologia. Il rapporto tra i flussi di entrate/uscite e lo stock iniziale determina tassi di ingresso e di uscita, la cui differenza equivale alla variazione percentuale del numero di imprese presente in ciascuna tipologia di partecipazione alle RPI nei due anni considerati.

Questo schema di analisi consente di evidenziare la notevole turbolenza del profilo di solo importatore di beni intermedi, che risulta essere quello più instabile, con tassi di entrata e di uscita di dimensioni rilevanti (circa il 60%) e pari a più del doppio di quelli prevalenti nelle altre tipologie di partecipazione.

Complessivamente, tra il 2019 e il 2022 i cambiamenti nella struttura delle imprese esportatrici per grado di coinvolgimento nelle RPI risultano determinati da una significativa mobilità in entrata/uscita delle imprese nei diversi profili. Ciò indica da un lato un elevato grado di dinamismo delle imprese nell'adattare le loro modalità di partecipazione alle RPI ai cambiamenti del contesto, alle esigenze aziendali, all'evoluzione delle strategie d'impresa; dall'altro, la direzione dello spostamento intervenuto nel tempo può segnalare sia avanzamenti sia arretramenti nel grado di partecipazione alle RPI, rilevati sulla base delle transizioni delle singole imprese nelle diverse tipologie di coinvolgimento nelle RPI tra il 2019 e il 2022 (Tavola 8)<sup>31</sup>.

---

31 All'interno dello schema qui adottato, le transizioni verso destra presentate nella Tavola 4.4 segnalano un avanzamento (maggiore grado di coinvolgimento nelle GVC), quelle verso sinistra un arretramento (minore partecipazione).

Tavola 8 **Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-21-22, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermed: transizioni delle imprese tra il 2019 e il 2022 (valori percentuali)**

Coinvolgimento nel 2019	Coinvolgimento nel 2022					
	Non coinvolte	Solo export	Solo import	Import e export (bassa e media intensità)	Import e export (alta intensità)	Totale
Non coinvolte	71,0	17,5	7,2	3,9	0,4	100,0
Solo export	13,7	65,1	2,4	10,5	8,4	100,0
Solo import	20,9	8,7	39,6	27,9	3,0	100,0
Import e export (bassa e media intensità)	3,5	10,9	7,0	72,2	6,4	100,0
Import e export (alta intensità)	0,4	10,9	0,8	6,4	81,5	100,0

Nel confronto tra i due anni il 71% delle imprese persistentemente esportatrici inizialmente non coinvolte in scambi di beni intermedi non ha cambiato posizionamento; il 29% è transitato, per il 17,5% verso l'attivazione di flussi di solo export di beni intermedi, per il 7,2% verso l'attivazione di solo import e per il 4,3% verso il profilo di *two-way trader*. Ciò segnala, da un lato una relativa difficoltà delle imprese ad entrare nel circuito delle RPI, dall'altro una intensità delle transizioni che conferma la sequenza adottata nella tassonomia proposta, che vede nell'export un passaggio relativamente più accessibile per entrare nelle RPI, rispetto all'import. Per le altre tipologie di coinvolgimento nelle RPI nel 2019, il confronto con il 2022 mostra come la massima mobilità si registri per le imprese inizialmente solo importatrici di beni intermedi: tra il 2019 e il 2022 solo il 39,6% ha mantenuto invariato il

tipo di partecipazione, il 20,9% ha cessato di scambiare beni intermedi, oltre il 30% è transitato verso scambi bidirezionali.

Con riferimento ai *two-way trader*, il 72,2% delle imprese coinvolte in termini bidirezionali a bassa e media intensità è rimasto nella stessa condizione, mentre le imprese che hanno cambiato tipo di partecipazione hanno registrato in ampia prevalenza un arretramento, con solo il 6,4% che ha aumentato l'intensità del coinvolgimento in entrambi i flussi. Per quanto riguarda l'ultimo raggruppamento, quello più esposto nelle RPI, l'81,5% delle imprese ha mantenuto la stessa posizione, il 10,9% ha cessato l'attività di importazione di beni intermedi ed il 6,4% ha diminuito l'intensità dei due flussi.

L'introduzione nell'analisi della tipologia di *governance* delle imprese consente di cogliere, nella fase di ripresa dell'export negli anni successivi alla fase acuta della pandemia, una forte attivazione delle imprese non appartenenti a gruppi multinazionali nell'intraprendere strategie più complesse sul fronte sia dell'import sia dell'export.

Una valutazione sintetica dei comportamenti delle imprese esportatrici dopo la fase acuta della pandemia vede, tra il 2019 e il 2022, il 69,2% delle imprese esportatrici (32mila aziende) mantenere la stessa tipologia di coinvolgimento iniziale all'interno delle RPI, il 13,2% (6mila) mostrare un arretramento ed il 17,6% (8mila) un avanzamento verso profili più complessi. Il saldo tra avanzamenti e arretramenti nella modalità di partecipazione alle RPI è positivo e pari, tra il 2019 e il 2022, al 4,4% delle imprese persistentemente esportatrici (circa 2mila unità).

In termini di valori esportati nel 2019, l'incidenza delle imprese che hanno registrato un cambiamento è pari in media al 12% (31,6% per le micro e piccole imprese, 15% per le medie e solo il 4,6% per le grandi).

Dal punto di vista dimensionale, i cambiamenti minimi si rilevano, come

nelle attese, per le grandi imprese, in gran parte già posizionate nel 2019 nelle tipologie più complesse di partecipazione, i massimi tra le piccole, soprattutto per quanto riguarda gli spostamenti verso profili più avanzati.

In particolare, è da rilevare come – tra il 2019 e il 2022 – il 18,8% delle piccole imprese, il 13,9% delle medie ed il 4,5% delle grandi imprese sia transitato verso più avanzate forme di partecipazione alle RPI. Il saldo tra i casi di arretramento e quelli di avanzamento è pari a 4,6 punti percentuali per le piccole imprese, a 3,8 punti per le medie mentre per le grandi si rileva un saldo lievemente negativo (-0,3 punti percentuali).

A livello settoriale emergono notevoli differenze in termini di rapporto tra i casi di avanzamento e arretramento nel coinvolgimento delle RPI: il campo di variazione del saldo precedentemente commentato (pari in media al 4,4%) varia tra il -0,6% delle industrie tessili e il +8,7% del comparto dei macchinari, che emerge come settore a più elevata crescita delle imprese nella propensione ad integrarsi maggiormente nelle RPI. Nove settori su 23 mostrano un livello del saldo maggiore di quello medio manifatturiero. In generale, i settori industriali che nel 2019 mostravano bassi livelli di coinvolgimento nelle RPI hanno aumentato la loro partecipazione media in misura superiore a quelli maggiormente esposti. Si tratta in gran parte di settori “tradizionali”, con dimensioni aziendali inferiori alla media manifatturiera (l’industria delle bevande e del tabacco, l’industria alimentare, la riparazione di macchinari, l’industria della pelle legno e quella della pelle, quella dei mobili) ma anche comparti come quello dei macchinari e delle apparecchiature.

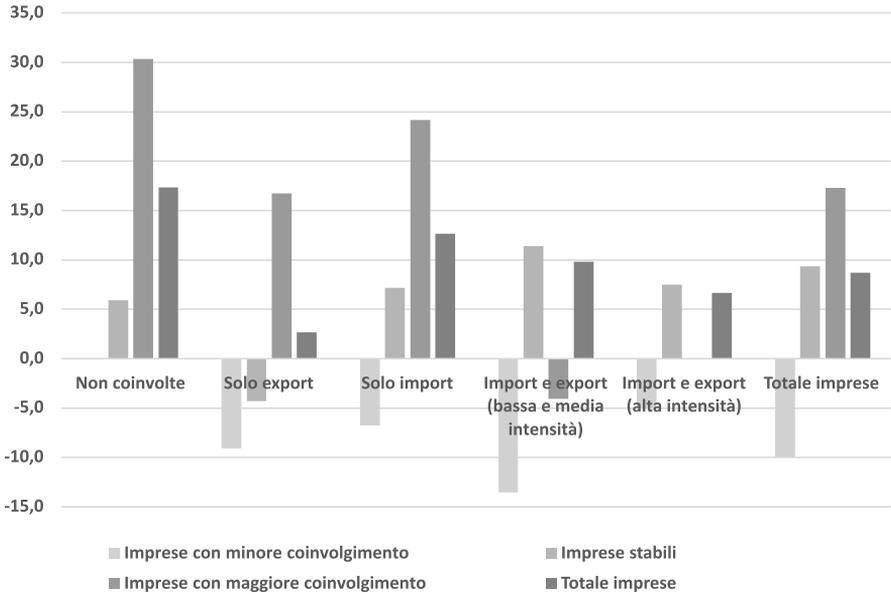
#### 4.4 Le dinamiche dell'export tra il 2019 e il 2022

Tra il 2019 e il 2022 il valore dell'export realizzato dalle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici è aumentato in media del 26,8%. Una stima dell'andamento dei volumi, ottenuta deflazionando – a livello di impresa - gli aggregati nominali con gli indici dei prezzi all'export per destinazione economica dei prodotti esportati indica un incremento medio dell'8,7% (Figura 6).

L'interpretazione delle dinamiche d'impresa sottostanti tale andamento medio sembra trovare nella valutazione della performance delle imprese distinte in base al loro grado di partecipazione alle RPI, e soprattutto nei cambiamenti registrati dopo la pandemia, una efficace chiave di lettura: la crescita media dei volumi esportati tra il 2019 e il 2022 scaturisce da un incremento del 9,4% per le imprese che non hanno cambiato tipologia di coinvolgimento nelle RPI, da una forte diminuzione (-10%) per quelle che hanno registrato un minore coinvolgimento e di un'espansione molto forte (17,3%) rilevata in media per i casi di maggiore partecipazione.

La trasformazione dei tassi di variazione in contributi alla crescita consente di verificare come l'aumento dei volumi dell'8,7% sia scomponibile in un contributo pari a 8,3 punti percentuali delle imprese che hanno mostrato un profilo stabile, 1 punto per le aziende che hanno registrato un maggiore coinvolgimento, mentre le imprese che hanno mostrato nel tempo un minore coinvolgimento sottraggono 0,6 punti percentuali alla crescita generale dei volumi.

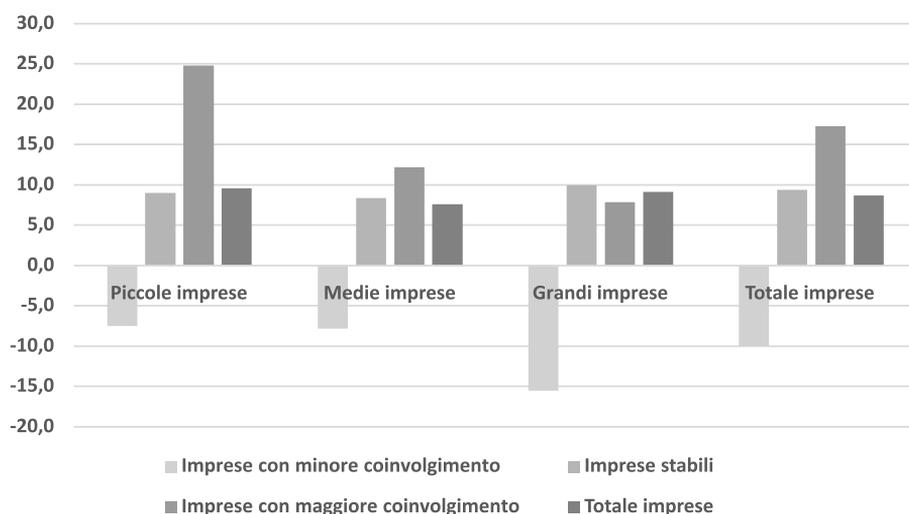
**Figura 6 Tasso di variazione delle esportazioni in volume, tra il 2019 e il 2022, delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi nel 2019 e sua tipologia di cambiamento tra il 2019 e il 2022 (partecipazione stabile, minore, maggiore) – Valori percentuali.**



I cambiamenti osservati nel grado di partecipazione delle imprese alle RPI sembrano quindi associate, da un lato ad effetti molto positivi sulla dinamica del loro export, dall'altro ad un impatto limitato sui valori complessivi delle vendite all'estero del sistema manifatturiero. Questo è infatti caratterizzato da una forte concentrazione dell'export nel segmento delle grandi imprese multinazionali, che hanno mostrato una sostanziale stabilità del loro posizionamento nelle RPI, già molto complesso e articolato nel 2019.

Tale quadro può essere qualificato dalla considerazione delle tendenze delle imprese esportatrici distinte in base alla tipologia di *governance*. Le dinamiche in volume tra il 2019 e il 2022 risultano di maggiore intensità per le imprese di gruppi domestici (+12%), seguite da quelle appartenenti a gruppi multinazionali italiani (+9,7%), dalle imprese domestiche non appartenenti a gruppi (+7,1%) e dalle aziende a controllo estero (+6,1%).

Figura 7 Tasso di variazione delle esportazioni in volume delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici, per dimensione aziendale (2019-21, 2021-22)



Infine, la lettura delle dinamiche dell'export per dimensione aziendale<sup>32</sup> fornisce ulteriori elementi di valutazione e sintesi (Figura 7), coerenti con quanto fin qui mostrato. Un maggiore coinvolgimento nelle RPI appare comparativamente più rilevante per la performance esportativa nel caso delle pic-

32 La dimensione aziendale in termini di addetti è riferita all'anno iniziale del periodo esaminato (2019).

cole imprese, il cui export in volume cresce in media del 24,8% per le aziende in transizione positiva, rispetto al +9,6% per quelle stabili ed al calo del -7,5% per quelle in arretramento. Questo *pattern* è verificato anche per le medie imprese, seppure con un “premio” associato all’avanzamento (+12,2% rispetto al +8,4% delle imprese stabili) notevolmente inferiore a quello rilevato per le imprese di minori dimensioni.

Per le imprese di maggiori dimensioni, invece, è la condizione di stabilità a risultare associata alle migliori *performance*, con perdite molto rilevanti associate ai casi di arretramento.

## 5. Conclusioni

Il complesso delle evidenze presentate seguendo tre livelli di analisi distinti, ma concettualmente e operativamente integrati, converge nel mostrare come la *performance* dell’export italiano nella fase post-Covid – superiore a quella dei principali *competitor* europei – sottintenda fenomeni di riposizionamento del sistema esportatore, che hanno migliorato la sua capacità di risposta in un contesto perturbato, seppure caratterizzato da una generale tendenza alla ripresa dei livelli globali di attività.

Le analisi condotte hanno misurato, per l’Italia, un *effetto competitività* positivo, con un guadagno particolarmente significativo nella prima fase di uscita dalla pandemia. In questo contesto, l’evoluzione complessiva delle relazioni commerciali nella fase post-Covid ha visto l’Italia mostrare segnali di riposizionamento più accentuati rispetto agli altri principali paesi europei,

con una tendenza all'aumento della concentrazione dei mercati di sbocco, dal lato dell'export, e ad una maggiore diversificazione di quelli di approvvigionamento, dal lato dell'import.

Per quanto riguarda le dinamiche d'impresa, l'evoluzione del sistema esportatore nel senso di una maggiore partecipazione alle reti produttive internazionali (RPI) è associata a dinamiche che evidenziano lo spostamento di ampi segmenti di imprese, soprattutto di piccole dimensioni, verso forme più complesse, seppure in un contesto di elevata mobilità in entrata e in uscita dai diversi profili. In termini di *governance*, se per le imprese domestiche, in gran parte di piccola e media dimensione, una maggiore intensità di partecipazione alle RPI è emersa come fattore rilevante per la *performance* del loro export; per le imprese a controllo estero sembra aver giocato un ruolo importante (inizialmente in senso negativo e successivamente in senso ampiamente positivo) la forte interdipendenza con le strategie dei gruppi globali e la sensibilità nel breve periodo ai problemi di approvvigionamento; per le multinazionali italiane sembra confermarsi un'elevata capacità di gestione dell'estesa articolazione merceologica e geografica del loro export.

In conclusione, le analisi presentate sembrano confermare e rafforzare, da un lato la rilevanza del sistema esportatore per la crescita dell'economia italiana, dall'altro un'elevata capacità di reazione e adattamento delle imprese, anche di piccole dimensioni, al contesto post-Covid, caratterizzato da una forte ripresa della domanda ma anche da ulteriori *shock* e perturbazioni. Il nuovo quadro sembra aver stimolato le imprese esportatrici ad intraprendere azioni e strategie finalizzate al miglioramento del loro posizionamento nelle RPI, con risultati positivi sul piano della *performance* delle vendite all'estero.

## Riferimenti bibliografici

- [1] Antràs P. (2020), “Conceptual Aspects of Global Value Chains”, *The World Bank Economic Review*, 00(0), 2020, 1–24. doi: 10.1093/wber/lhaa006.
- [2] Antràs P., Chor D. (2021), “Global Value Chains”, *NBER Working Paper* 28549, marzo 2021 <http://www.nber.org/papers/w28549> Cambridge, MA.
- [3] Arndt S.W., Kierzkowski H. (2001), “Fragmentation - New Production Patterns in the World Economy”, Arndt S.W., Kierzkowski H. editori, Oxford University Press.
- [4] Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. (2013), “Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses”. *NBER Working Paper* No. 18957, aprile 2013. <http://www.nber.org/papers/w18957>.
- [5] Baldwin R., Robert-Nicoud F. (2014), “Trade-in-goods and trade-in-tasks: An integrating framework”, *Journal of International Economics* Volume 92, Issue 1, gennaio 2014, pagg. 51-62, <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2013.10.002>
- [6] Baldwin J. R., & Yan B. (2016), “Global value chain participation and the productivity of Canadian manufacturing firms”. *Institute for Research on Public Policy*.
- [7] Bianchi A., Campanelli C. A., Castelli C., Efficace S., Giangaspero G., Mazzeo E., Monducci R., Proietti A., Spingola S. (2023), “Le esportazioni delle imprese a controllo estero: aspetti strutturali e tendenze dell’ultimo triennio”, in Faramondi A., Majocchi A., Monducci R., Rungi A., Ruocco A. (a cura di), “*Le imprese estere in Italia: tra segnali di ripresa e nuovi rischi globali*”, Osservatorio Imprese Estere, Ed. Rubettino, maggio 2023. <https://impreseestere.it/report/le-imprese-estere-in-italia-tra-segnali-di-ripresa-e-nuovi-rischi-globali/>.
- [8] Borgatti, S.P., M.G. Everett, and J.C. Johnson (2018), “*Analyzing Social Networks*”. SAGE Publishing.

- [9] Borgatti, S.P., M.G. Everett, and L.C. Freeman (2002), “Ucinet 6 for Windows: Software for Social Network Analysis”, *Analytic Technologies*.
- [10] Costa S., Monducci R. (2022), “Multinational enterprises in Italian foreign trade: growth strategies and resilience to the Covid-19 crisis”, in G. Giovannetti e Paolo Guerrieri (a cura di), “*La collocazione del sistema produttivo italiano nel contesto globale post Covid*”, *Economia Italiana*, n. 1 2022. Editrice Minerva Bancaria.
- [11] Escaith, H. (2014), “Mapping global value chains and measuring trade and tasks”, in B. Ferrani e D. Hummels (editori), *Asia and global production networks: Implications for trade, incomes and economic vulnerability*, pp. 287–337, Cheltenham: Edward Elgar.
- [12] Eurostat (2023), “European business statistics compilers’ manual for international trade in goods statistics – Trade by Enterprise Characteristics”, 2023.<https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/w/ks-gq-23-006>).
- [13] Fortanier F., Miao G. (2018), “Accounting for Firm Heterogeneity in Global Value Chains: The Role of Small and Medium-sized Enterprises”. *Working Party on International Trade in Goods and Trade in Services Statistics*. Paris: OECD. Pag. 15.
- [14] Fortanier F., Miao G., Kolk A, Pisani N. (2020), “Accounting for Firm Heterogeneity in Global Value Chains” (2020). *Journal of International Business Studies*, doi: 10.1057/s41267-019-00282-0, open access, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3746958>.
- [15] Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. (2018), “The Governance of Global Value Chains”, in *Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism*, Gary Gereffi ed., Cambridge University Press, 10 set 2018.
- [16] Giglioli S., Giovannetti G., Marvasi E., Vivoli A.(2021), “The Resilience of Global Value Chains during the Covid-19 pandemic: the case of Italy”, Working Paper N. 07/2021, DISEI, Università degli Studi Firenze
- [17] Grossman, G. M., Rossi-Hansberg, E. (2008), “Trading tasks: A simple

- theory of offshoring”, *American Economic Review*, 98(5): 1978–1997.
- [18] Italian Trade Agency - Agenzia ICE (2018), “Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali”, scaricabile da: <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/le-imprese-italiane-nelle-reti-produttive-internazionali>
- [19] Italian Trade Agency - Agenzia ICE (2023), “Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali - La partecipazione delle imprese manifatturiere esportatrici alle reti produttive internazionali: caratteristiche settoriali e cambiamenti tra il 2019 e il 2022”, Rapporto di ricerca 2023, scaricabile da: <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/le-imprese-italiane-nelle-reti-produttive-internazionali>
- [20] Istat (2022), “Struttura e competitività delle imprese multinazionali – Anno 2020”. Statistica Report, novembre 2022. <https://www.istat.it/it/archivio/277537>.
- [21] Istat (2023), Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. <https://www.istat.it/it/archivio/283056>
- [22] Krugman P., Richard N., Cooper R.N., Srinivasan T.N. (1995), “Growing World Trade: Causes and Consequences”, *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1995, No. 1, pp. 327-377; pubblicato da: The Johns Hopkins University Press, <https://doi.org/10.2307/2534577>
- [23] Lebastard L., Matani M., Serafini R. (2023), “GVC exporter performance during the COVID-19 pandemic: the role of supply bottlenecks”. *ECB Working Paper Series No 2766* / gennaio 2023.
- [24] Miroudot, S., Lanz R., Ragoussis A. (2009), “Trade in intermediate goods and services”, *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 93, OECD Publishing.
- [25] OCSE (2012), “Mapping Global Value Chains” scaricabile da: [https://www.oecd.org/dac/aft/MappingGlobalValueChains\\_web\\_usb.pdf](https://www.oecd.org/dac/aft/MappingGlobalValueChains_web_usb.pdf).
- [6] Park A., Nayyar G., Low P. (2013), “Supply chains and trade in value-added”, in *Supply Chain Perspectives and Issues – a literature review*, pp. 139-148, gennaio 2013, DOI: <https://doi.org/10.30875/eef11d0f-en>

# PARTNER ISTITUZIONALI

**CeSPEM**

CENTRO STUDI DI  
POLITICA ECONOMICA E MONETARIA  
"MARIO ARCELLI"



UNIVERSITÀ  
CATTOLICA  
del Sacro Cuore

**LUISS**

CASMEF Centro Arcelli  
per gli Studi Monetari e Finanziari

**æb**  
ASSONEBB



FONDAZIONE  
DI PIACENZA E VIGEVANO



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

# BUSINESS PARTNER

**IMI** | CORPORATE &  
INVESTMENT  
BANKING  
INTESA  SANPAOLO

**BAT**  
ITALIA

**Deloitte.**

 **Mercer**

**sara**   
ti assicura

INVITALIA | **MEDIOCREDITO  
CENTRALE**

# SOSTENITORI

Allianz Bank F.A.

Banca d'Italia

Banca Popolare del Cassinate

Banca Profilo

Banco Posta SGR

Confindustria Piacenza

CONSOB

ENEL

Fondazione Ave Verum

Fondazione Mario Arcelli - FOMA

ISTAT

Leonardo

Oliver Wyman

Sisal

TIM

Unicredit

Ver Capital

Per rinnovare o 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 2024

	<b>Rivista Bancaria Minerva Bancaria</b> bimestrale	<b>Economia Italiana</b> quadrimestrale	<b>Rivista Bancaria Minerva Bancaria</b> + <b>Economia Italiana</b>
Canone Annuo Italia	<b>€ 120,00</b> causale: MBI24	<b>€ 90,00</b> causale: EII24	<b>€ 170,00</b> causale: MBEI24
Canone Annuo Estero	<b>€ 175,00</b> causale: MBE24	<b>€ 120,00</b> causale: EIE24	<b>€ 250,00</b> causale: MBEIE24
Abbonamento WEB	<b>€ 70,00</b> causale: MBW24	<b>€ 60,00</b> causale: EIW24	<b>€ 100,00</b> causale: MBEIW24

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 **€ 40,00 / € 10,00** digitale

Prezzo di un fascicolo arretrato **€ 60,00 / € 10,00** digitale

## Publicità

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 2024/1

## Resilienza alla (nuova) doppia crisi: persistenze e cambiamenti negli assetti e nelle strategie delle imprese italiane

Le vicende economiche italiane dopo la fase acuta della pandemia sono state caratterizzate - in un contesto perturbato da ulteriori shock globali - da una ripresa economica più rapida rispetto ai principali paesi europei, sostenuta da politiche fiscali espansive e da una rilevante performance dell'export. In questo numero gli **editor, Giovanni Dosi** (Scuola Superiore Sant'Anna) e **Roberto Monducci** (Osservatorio Imprese Estere), assieme a un folto gruppo di ricercatori, si propongono di dare una prima risposta all'individuazione dei fattori microeconomici e settoriali sottostanti tali dinamiche, attraverso un intenso utilizzo di nuove fonti statistiche realizzate dall'Istat, in particolare la nuova edizione del Censimento permanente sulle imprese.

I primi due contributi di **Costa et al.** (*Ristrutturazioni del tessuto produttivo tra pandemia e inflazione: comportamenti, persistenze e transizioni d'impresa*) e di **Castelli et al.** (*Competitività, performance e partecipazione alle reti produttive internazionali del sistema esportatore italiano*) forniscono il quadro delle persistenze e dei cambiamenti intervenuti tra la fase pre e post Covid-19 all'interno del sistema produttivo e in quello esportatore.

Il contributo di **de Panizza et al.** (*The Italian production system in the aftermath of the pandemic: firms'behavior, production filières and productivity*) esamina il tema della produttività attraverso un'ampia gamma di comportamenti d'impresa, con particolare riferimento alla partecipazione alle filiere produttive. L'ultimo lavoro, a cura di **Bacchini et. al.** (*Italian's economy recovery: factors of resilience and future challenges*), propone un quadro di sintesi settoriale, evidenziando le diverse velocità di recupero dei comparti industriali ed alcuni fattori che potrebbero averne influenzato la ripresa.

Complessivamente, **i contributi forniscono importanti elementi interpretativi sulle caratteristiche strutturali e le dinamiche delle imprese italiane degli ultimi anni.** Il quadro che emerge è in chiaroscuro. Sicuramente gli shocks aggregati non hanno indotto quegli effetti di 'cleansing' generalizzato attesi da molti economisti; allo stesso tempo, una frazione delle imprese (variabile tra i diversi settori) ha mostrato una notevole vitalità, tentando upgrading nelle proprie strategie mediante innovazione organizzativa, nuove tecnologie, penetrazione dei mercati esteri, partecipazione alle reti produttive internazionali.

Completano il volume l'intervento di **Stefano Micossi**, *Understanding the Italian economy's growth crisis* e la rubrica di **Francesco Minotti**, dedicata al Fondo di garanzia per le PMI.

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 è impegnata a portare avanti 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.