



## Imprese italiane e catene globali del valore: che cosa sappiamo?

di Anna Giunta\*

### Introduzione

*Da almeno venti anni a questa parte, con coinvolgimento, intensità ed estensione geografica crescenti, il processo produttivo di un bene, nella sua frammentazione in fasi, si configura come un continuum di compiti (tasks) affidati a imprese localizzate nei luoghi più diversi. Le catene globali del valore (Cgv, da ora in poi) riflettono questo peculiare assetto della divisione internazionale della produzione.*

*Il fenomeno coinvolge sia le imprese dei paesi in via di sviluppo, dove la partecipazione alle Cgv costituisce una chance di industrializzazione per tasks ad alto contenuto di lavoro, sia le imprese dei paesi sviluppati, che operano di frequente nei segmenti ritenuti più remunerativi delle Cgv, vale a dire a monte (upstream) e a valle (downstream) del processo produttivo.*

*La rilevanza della dispersione internazionale della produzione appare indiscussa per diversi motivi. Vale la pena di menzionarne tre.*

*In primo luogo, le catene globali del valore sono un potente meccanismo di trasmissione degli shock, come è, infatti, accaduto con la crisi finanziaria del 2008 (Baldwin, 2009).*

*In secondo luogo, la nuova divisione internazionale della produzione (It's not wine for cloth anymore, Grossman e Rossi-Hansberg, 2006) incide significativamente sulla specializzazione produttiva dei singoli paesi che, in larga parte, competono ora sulle singole fasi (per esempio, ricerca e sviluppo, design, assemblaggio, logistica) piuttosto che sui beni finali, di fatto made in the world. Infine, a livello micro, la frammentazione internazionale della produzione offre opportunità di diversa natura alle imprese, a seconda del proprio posizionamento e della capacità di spostarsi lungo la Cgv per collocarsi su compiti più remunerativi (il cosiddetto upgrading).*

*Il contributo si colloca su questo sfondo tematico e propone una sintesi delle conoscenze disponibili sulla partecipazione e sulla performance delle imprese italiane nelle Cgv. Si tratta di un argomento non sufficientemente indagato, nonostante la rilevanza che assume, data la crescente integrazione dell'economia italiana nelle Cgv, documentata negli ultimi anni grazie alla disponibilità di nuovi dati e di più appropriati indicatori<sup>1</sup>, in particolare quelli di partecipazione e di posizione. Usando i dati Wiod (World Input-Output Database) che consentono la scomposizione del valore aggiunto delle esportazioni, due lavori recenti (Amador et al. 2013; Cappariello e Felettigh, 2014) offrono, a questo riguardo, un rilevante*

<sup>1</sup> Si veda Cattaneo et al. (2013); Koopman et al. (2014).

\* Università Roma Tre



*contributo conoscitivo, mettendo in evidenza come l'economia italiana si sia caratterizzata per una crescente integrazione nelle Cgv con un più intenso ricorso a fornitori esteri. Infatti, la quota di valore aggiunto generato all'estero è inglobato, attraverso le importazioni di prodotti intermedi, nelle esportazioni italiane del manifatturiero è cresciuta con una tendenza simile a quella della Germania.<sup>2</sup> Dello stesso segno è l'indice di partecipazione alle Cgv, utilizzato dall'Ocse (2012)<sup>3</sup>: l'Italia mostra un valore poco al di sotto di quello della Germania (di fatto il giocatore di maggiore rilievo nell'Area dell'euro) e allineato a quello della Francia.*

*L'inserimento dell'economia italiana nelle Cgv, così importante sul piano macro e delle implicazioni di politica economica, va indagato a livello micro. Che cosa sappiamo su partecipazione, posizionamento e performance delle imprese italiane nelle Cgv?*

### Quante sono le imprese italiane inserite nelle Cgv?

*Il primo punto concerne la numerosità delle imprese italiane che partecipano alle Cgv. In un mondo ideale, si dovrebbe procedere, nella raccolta dei dati, nel modo che segue. Dato un bene finale, si può delinearne il processo produttivo e la sua frammentazione in compiti. Identificata la Cgv di quel bene specifico, si dovrebbe ricostruire la partecipazione delle singole imprese attraverso la rilevazione degli input acquistati (approvvigionamento estero e/o nazionale) e delle vendite effettuate (sui mercati esteri e/o nazionali finali e/o intermedi). Si disegnerebbero così sia i confini dell'impresa (il make or buy della teoria neo-istituzionale dell'impresa) che la sua collocazione lungo la Cgv (la Smile curve, di cui si dirà dopo). Questo procedimento (o sue ragionevoli approssimazioni) viene adottato in genere nei casi di studio, di cui è ricca la letteratura sulle Cgv. Questi ultimi sono altamente informativi, pur scontando sovente la difficoltà di non produrre risultati generalizzabili all'universo delle imprese.*

*Sul versante della disponibilità (senza menzionare l'accessibilità) di dati idonei a cogliere le caratteristiche salienti del fenomeno Cgv a livello micro, il mondo è invece altamente imperfetto e, per una volta, questa non è una carenza tipicamente italiana.<sup>4</sup>*

*In alcuni studi su campioni rappresentativi di imprese viene utilizzato un indicatore che approssima la partecipazione a una Cgv con il totale delle vendite destinate ad altre imprese, italiane o estere (e dunque non collocate direttamente*

- <sup>2</sup> Un altro risultato interessante di Amador *et al.* (2013) concerne la forte integrazione produttiva tra i paesi dell'Area dell'euro, che si è solo indebolita dopo il 2008.
- <sup>3</sup> L'indice di partecipazione è stato ideato da Koopman *et al.* (2011) e quantificato dall'Ocse, (2012) per 57 paesi. L'indice di partecipazione sarà tanto più elevato: a) quanto più alto è il valore degli input importati e incorporati nelle esportazioni di quel paese; b) quanto più alto è il valore degli input esportati verso altri paesi e da questi utilizzati nelle loro esportazioni. Una ripresa dell'indice di partecipazione è in Cattaneo *et al.* (2013).
- <sup>4</sup> Si veda al riguardo Sturgeon e Gereffi (2009) e anche il filone di ricerca intrapreso da Compnet [http://www.ecb.europa.eu/home/html/researcher\\_compnet.en.html](http://www.ecb.europa.eu/home/html/researcher_compnet.en.html)

*sul mercato finale, nazionale o estero che sia). Denominiamo questa tipologia di impresa intermedia, mentre sono identificate come imprese finali quelle che si collocano a ridosso dei consumatori. Questo indicatore è insoddisfacente in quanto non ci rivela nulla su diversi aspetti cruciali come posizionamento e competitività. Non ci dice, per esempio, qual è la funzione aziendale maggiormente coinvolta nello scambio: una volta appurato che un'impresa è intermedia, che vende ad altre imprese, non sappiamo se vende progettazione di segmento alto o software standardizzato. Dunque non possiamo desumere con precisione in quale posizione si collochi all'interno della Cgv di quello specifico bene finale. Parimenti, non abbiamo alcuna informazione sulla governance dei singoli tratti della Cgv e, dunque, in che misura si configurino relazioni di captive suppliers o relazionali con differenti modalità di condivisione del rischio tra le imprese o altra tipologia di interazione.*

*Tenendo debitamente in conto l'inadeguatezza della base informativa, l'indicatore utilizzato (vendita ad altre imprese) segnala un elevato coinvolgimento delle imprese industriali italiane nelle Cgv. Secondo i dati Unicredit (2008), le imprese italiane intermedie sono circa il 70 per cento del totale del campione. Valori non dissimili (64 per cento) emergono dal data-base Efige e dall'ultimo censimento Istat (2013), in cui sono circa il 57 per cento le imprese intermedie.<sup>5</sup>*

*Il fatto che la maggioranza delle imprese siano intermedie e non finali non stupisce date le caratteristiche della struttura industriale italiana, dove, nel manifatturiero, il 98 per cento è costituito da unità locali con meno di 50 addetti. Infatti, le funzioni a valle e a monte, per la presenza delle economie di scala e dei sunk costs, sono in genere appannaggio delle grandi imprese, spesso multinazionali.<sup>6</sup>*

### **Imprese intermedie ed eterogenee**

*Dunque: le imprese italiane appaiono coinvolte nei processi di integrazione produttiva, nella larga maggioranza come imprese intermedie, piuttosto che come imprese finali. Quanto rileva questo peculiare posizionamento per la performance aziendale e, in ultima istanza, come si riverbera sulla posizione del Paese nella divisione internazionale del lavoro, sulla sua competitività?*

*Una parziale risposta all'interrogativo viene dal lavoro di Baldwin (2012) che rappresenta con una curva a U (l'indovinata Smile Curve) la remuneratività di*

<sup>5</sup> Per i dati tratti dall'indagine Unicredit ed Efige ci si riferisce a imprese manifatturiere che vendono il 100 per cento del loro fatturato ad altre imprese. Diversamente i dati provenienti dall'ultimo Censimento Istat indicano la quota di imprese (sul totale di imprese con almeno tre addetti) che dichiarano di avere svolto attività di subfornitura. Infine, nell'indagine Met (che copre circa 25mila imprese italiane dell'industria e dei servizi) del 2011 le imprese che dichiarano di appartenere ad una *Supply chain* risultano essere il 15,7 per cento.

<sup>6</sup> Secondo i dati Ice-Istat le imprese a partecipazione estera sono pari allo 0,59 per cento del totale delle imprese manifatturiere e occupano circa il 12 per cento degli addetti. Le unità locali (con 500 e più addetti) incidono per lo 0,07 per cento sul totale della industria manifatturiera ed occupano circa il 9 per cento del totale.



*ogni specifica funzione aziendale, di ogni compito svolto dall'impresa. Secondo questa rappresentazione, le funzioni di maggiore valore si collocano a monte (ricerca e sviluppo, design) e a valle (assemblaggio; marketing; imposizione del marchio). Nel mezzo della curva si colloca la manifattura vera e propria, una fase spesso standardizzata, mediamente ad alta intensità di lavoro, soggetta a forte pressione competitiva, dove le imprese sono facilmente fungibili. Dalle evidenze empiriche sembra emergere che le imprese italiane si collocano, nella larga maggioranza, in questa "terra di mezzo", nell'intorno del punto di minimo della curva a U. Secondo alcuni, questo posizionamento riflette uno svantaggio competitivo da minore dimensione, quindi da scarsa capacità sia di penetrazione sui mercati esteri che di innovazione (Federico 2010; Razzolini e Vannoni, 2011). Secondo altri, la terra di mezzo è popolata da imprese eterogenee, in cui imprese intermedie marginali coesistono con imprese intermedie, per così dire, evolute. Queste ultime mostrano un'alta propensione a esportare e a innovare (Agostino et al., 2014), i lavoratori sono mediamente in possesso di un livello elevato di capitale umano (Accetturo e Giunta, 2013). Da questi studi emerge un dato rilevante e cioè che la performance delle imprese intermedie evolute non risulta statisticamente differente da quella delle imprese finali. Dunque, dal posizionamento nella terra di mezzo non consegue un indistinto tratto peggiorativo dell'impresa italiane coinvolte nelle Cgv, che getterebbe un'ombra lunga sulla collocazione del Paese nella divisione internazionale del lavoro. Rimane tuttavia il fatto che, secondo una posizione largamente condivisa (Baldwin, 2012; Ocse, 2012), insieme a quella upstream, la migliore collocazione è downstream, la peggiore è proprio quella che abbiamo chiamato la terra di mezzo. Seguendo questa linea di pensiero, è auspicabile che si inneschi un processo di upgrading, di risalita lungo la Smile curve, tale che la specializzazione di un paese tenda alle attività a ridosso del mercato finale. Il sottostante movimento a livello micro implica che le imprese intraprendano un percorso virtuoso: da intermedie a imprese finali. E tuttavia almeno due qualificazioni si rendono necessarie a questo stadio dell'analisi e delle evidenze disponibili. In primo luogo, bisogna tenere conto dell'eterogeneità presente anche nelle diverse funzioni aziendali. È indubbio che i tasks siano misurati a livello ancora troppo aggregato (le tabelle input-output globali) perché si possa stabilire una relazione sicuramente univoca tra tipologia della funzione e remuneratività della stessa. In secondo luogo, alcuni dati recenti (Ocse, 2012) mostrano come alcune economie dinamiche, sia emergenti (Cina, Malaysia, Filippine, Singapore, Cile) che mature (Germania), siano diventate viepiù specializzate nella fornitura di inputs (è dunque aumentato il loro grado di upstreamness).*

*Ritornando all'Italia, e tenendo nel dovuto conto l'eterogeneità delle imprese intermedie, il dato preoccupante è che le imprese intermedie evolute sono poche e sono ancor di meno nel Mezzogiorno. Questo è quanto emerge da Bronzini et al. (2013), in un ampio lavoro di ricognizione sull'economia meridionale: al Centro-Nord le imprese evolute costituiscono poco meno del 30 per cento del totale delle imprese intermedie (e occupano il 35 per cento degli addetti); nel Mezzogiorno il corrispettivo è pari al 14 per cento (che occupa il 21 per cento degli addetti).*

## Dopo la crisi. Un utile confronto: la resilienza delle imprese italiane e tedesche coinvolte nelle Cgv

*Come prima accennato, le Cgv sono state un potente acceleratore nella trasmissione dello shock della crisi finanziaria del 2008 a tutti i segmenti della economia reale. Secondo Baldwin (2009), infatti, la sincronia nella caduta del commercio mondiale è stata causata dalla propagazione a ritroso sulle imprese intermedie della caduta della domanda finale.<sup>7</sup> Bekes et al. (2011) mostrano che, in termini di diminuzione del fatturato, le ripercussioni sono state maggiori per le imprese finali rispetto a quelle intermedie. Accetturo e Giunta (2013) arrivano a conclusioni analoghe, operando un confronto tra le imprese italiane e quelle tedesche. Mostrano inoltre che, anche per quanto concerne la reattività alla crisi, l'eterogeneità gioca un ruolo significativo. Le imprese intermedie evolute hanno, infatti, registrato un calo del fatturato minore delle intermedie marginali. Tirando le fila. Le Cgv costituiscono un'indubbia opportunità di agganciare mercati più larghi e di scambiare con imprese più avanzate, per esempio le imprese multinazionali, sovente agenti coordinatori delle Cgv. Le Cgv consentono, inoltre, alle imprese di avvantaggiarsi, nella loro operatività, delle esternalità che si generano lungo la catena del valore (Giovannetti et al. 2014). E tuttavia la capacità di cogliere questa opportunità sembra essere territorialmente concentrata e appannaggio di pochi. Da un lato, con le Cgv si manifesta dunque un'ulteriore preoccupante dimensione del divario tra la struttura produttiva meridionale e quella del Centro-Nord (Giunta et al. 2012), dall'altro il numero delle imprese intermedie evolute del Centro-Nord è ancora troppo esiguo per potere generare significativi incrementi di produttività nel sistema.*

### Che fare? Le implicazioni di policy

*In primo luogo occorre sottolineare che l'evidenza a nostra disposizione è molto limitata e si fonda su dati che non colgono in modo soddisfacente né la partecipazione, né la collocazione, né la performance delle imprese coinvolte nelle Cgv. Si tratta di una seria carenza conoscitiva, che è urgente colmare per delineare indicazioni di policy debitamente informate. Produrre (e rendere accessibili ai ricercatori) dati di buona qualità e comparabili a livello europeo si configura come una prima, ineludibile necessità. L'evidenza fin qui raccolta mostra che innovazione e internazionalizzazione sono le variabili determinanti per conseguire, da intermedie, performance comparabili a quelle delle imprese finali. Si tratta di due processi dove più si avverte la penalizzazione che origina dalla piccola dimensione di impresa e dove maggiori sono i fallimenti del mercato. Un'evidente debolezza del sistema industriale italiano risiede inoltre nella scarsa numerosità di grandi imprese, ancora più esiziale in un mondo popolato dalle Cgv, perché manca l'agente che coordina, che*

<sup>7</sup> Per l'impatto della crisi sulle imprese coinvolte nelle Cgv si rimanda anche a Yi (2009), Bems et al. (2010), Alessandria et al. (2011), Altomonte et al. (2012).



*trasmette gli impulsi alle altre componenti delle Cgv, che favorisce l'ispessimento del segmento locale degli scambi. Una maggiore presenza di grandi imprese multinazionali potrebbe essere, inoltre, profittevole, come alcune esperienze dimostrano, per favorire la stessa partecipazione delle piccole e medie imprese alla Cgv.*

*Politiche che favoriscano l'internazionalizzazione attiva e passiva e che aumentino la propensione a innovare si configurano come non distorsive e a elevato potenziale di additività, soprattutto se rivolte alle imprese di minore dimensione. Perché le misure abbiano un impatto adeguato sul sistema economico occorre ciò che da tempo si sa e si auspica: un assetto istituzionale che garantisca un congruo stanziamento di risorse e un orizzonte temporale di medio periodo; regole semplici e certe per le imprese; interlocutori istituzionali stabili.*

### Riferimenti bibliografici

- Accetturo A. e Giunta A. (2013), Global Value Chains and the Great Recession: Evidence from Italian and German Firms, mimeo.*
- Agostino M., Giunta A., Nugent J.B., Scalera D. e Trivieri F. (2014), The Importance of Being a Capable Supplier. Italian Industrial Firms in Global Value Chains, International Small Business Journal, Doi: 10.1177/0266242613518358.*
- Alessandria G., Kaboski J.P. e Midrigan V. (2011), US Trade and Inventory Dynamics, American Economic Review, vol. 101(3), 303-07, May*
- Altomonte C., Di Mauro F. Ottaviano G., Rungi A. e Vicard V. (2012), Global Value Chains during the Great Trade Collapse. A Bullwhip Effect? European Central Bank, Working Paper Series, n. 1412*
- Amador J., Cappariello R. e Stehrer R. (2013), Global Value Chain: A View from the Euro Area, mimeo.*
- Baldwin R. (a cura di) (2009), The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects, VoxEu.org*
- Baldwin R. (2012), Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going?, Cepr Discussion Paper No. 9103, August*
- Bronzini R., Cannari L., Staderini A. et al. (2013), L'industria meridionale e la crisi, Questioni di Economia e Finanza, n. 194, Banca d'Italia, Roma*
- Békés G., Halpern L., Koren M. e Muraközy B. (2011), Still Standing: How European Firms Weathered the Crisis, The third EFIGE policy report, Bruegel, 22 December*
- Bems R., Johnson R.C., Yi K-M. (2010), The Role of Vertical Linkages in the Propagation of the Global Downturn of 2008, Federal Reserve Bank of Philadelphia, January 18*

- Cappariello R. e Felettigh A. (2014), How Does Foreign Demand Activate Domestic Value Added? A Dashboard for the Italian Economy, *mimeo*.
- Cattaneo O., Gereffi G., Miroudot S., Taglioni D., (2013) Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains, *Policy Research Working Paper, n. 6406, The World Bank, April*
- Federico S. (2010), Outsourcing versus Integration at Home or Abroad and Firm Heterogeneity, *Empirica, 37, 47-63*
- Giovannetti G., Marvasi E. e Sanfilippo M. (2014), Supply Chain and the Internationalization of Smes: Evidence from Italy, *Eui Working Papers n. 62*
- Giunta A., Nifo A. e Scalera D. (2012), Subcontracting in Italian Industry. Labour Division, Firm Growth and the North-South Divide, *Regional Studies, vol. 46, 8, 1067 – 1083*
- Grossman M. e Rossi-Hansberg E. (2006), The Rise of Offshoring: It's not Wine for Cloth Anymore, in *Federal Reserve Bank of Kansas City (a cura di), The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*.
- Istat 2013, *Censimento dell'Industria e dei Servizi 2011, Roma*
- Koopman R., Powers W., Wang Z. e Wei S.J. (2011), Give Credit to Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains, *Nber Working Papers Series 16426, Sept. 2010, revised Sept. 2011*
- Koopman et al., (2014), Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports, *American Economic Review, 104 (2), 459-494*
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2012), Mapping Global Value Chains, *Tad/Tc/Wp/Rd(2012)9, Parigi: Oecd*
- MET, *Indagine 2011, www.met-economia.it, Roma*
- Razzolini T. e Vannoni D. (2011), Export premia and subcontracting discount: Passive strategies and performance in domestic and foreign markets. *World Economy 34(6): 984-1013*
- Sturgeon T.J. e Gereffi G. (2009), Measuring Success in the Global Economy: International Trade, Industrial Upgrading, and Business Function Outsourcing in Global Value Chains, *Transnational Corporations, Vol. 18, No. 2, August, 1-36*
- Unicredit (2008) *Indagine sulle Imprese Manifatturiere. Roma: Unicredit*
- Yi K-M. (2009), The Collapse of Global Trade: The Role of Vertical Specialisation, in *Baldwin R. and Evenett S. (a cura di) The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20, 45-48. VoxEu.org*