

L'impatto del COVID-19 sulle catene globali del valore: un approfondimento sull'Italia

A cura di Andrea Califano, borsista PoliS-Lombardia

9 INDUSTRY, INNOVATION
AND INFRASTRUCTURE



Luogo e data 14 maggio 2020 (online)

Promotori Società Italiana degli Economisti

Relatori *Roberta Rabellotti*, professoressa, Università di Pavia
Anna Giunta, professoressa, Università Roma Tre
Michele Ruta, lead economist, Banca Mondiale
Luca Salvatici, professore, Università Roma Tre

Sintesi

Roberta Rabellotti ha introdotto la discussione, ricordando come all'interno delle Catene Globali del Valore (GVCs) si articoli circa il 50% del commercio mondiale; queste hanno subito un duplice shock con la pandemia: dal lato dell'offerta ci sono state interruzioni e incremento di costi, da quello della domanda una evidente e drastica riduzione. Quale sarà l'evoluzione futura? Tra le ipotesi in campo, quella di una progressiva scomparsa delle GVCs, quella di un accorciamento delle catene, e infine quella di una intensificazione di fenomeni di reshoring. L'opinione di Rabellotti è che in realtà si avrà un incremento dell'importanza delle GVCs, dati i vantaggi che derivano dall'essere inclusi nelle catene globali, anche nello scenario della ripartenza post-crisi.

Michele Ruta ha articolato il suo intervento in quattro sezioni tra loro ben distinte:

1. Nel breve periodo: sarà difficile intervenire sulle GVCs, e quindi ci sono e ci saranno fortissime ripercussioni, dato che i Paesi chiave nelle catene globali sono Cina e Stati Uniti.
2. Le differenze di impatto della pandemia tra settori: non dipende tanto dalla partecipazione nelle GVCs, piuttosto dalla necessità di prossimità tra i lavoratori nella produzione. Solitamente, sono i settori ad alta intensità di lavoro poco qualificato ad avere una maggiore necessità di prossimità e che quindi saranno maggiormente colpiti.

3. Gli effetti di lungo periodo della pandemia: per rispondere a questa domanda occorre capire gli effetti che avrà sui fondamentali delle economie. Se questi non cambiassero, tutto tornerebbe come prima una volta superato lo shock. Alla Banca Mondiale hanno studiato il caso del terremoto in Giappone nel 2011: in quel caso ci fu una riconfigurazione da parte delle imprese estere che erano fortemente dipendenti dalle importazioni dal Giappone, ma a questo non hanno fatto seguito dinamiche di reshoring. Semplicemente, le imprese hanno cambiato Paesi di provenienza delle loro importazioni. In teoria, trattandosi di una pandemia che colpisce tutto il mondo, ci potrebbe essere un forte incentivo alla meccanizzazione e automazione della produzione, cosa che ridurrebbe il costo del lavoro e quindi aumenterebbe le probabilità di reshoring. Tuttavia, le GVCs hanno reso le imprese più efficienti, mentre, secondo Ruta, con il reshoring, si perderebbe questo vantaggio senza ridurre il rischio economico, dato che si ridurrebbe la diversificazione nei fornitori.
4. Per quanto riguarda la politica commerciale, c'è stata una prima reazione volta a controllare il commercio dei dispositivi medici. È una tendenza che potrebbe continuare nel lungo periodo.

L'intervento di approfondimento sull'Italia era affidato ad Anna Giunta, la quale ha in primo luogo ricordato come l'Italia abbia un'alta partecipazione alle GVCs, simile a quella della Germania. Una questione fondamentale riguarda però il posizionamento: generalmente, le imprese che vendono i prodotti finali hanno una produttività più alta di quelle fornitrici, e in Italia prevalgono nettamente le seconde (60%), mentre in Germania il rapporto è inverso. Tuttavia, tra le stesse fornitrici, si trova una eterogeneità di situazioni, e gli studi condotti dalla professoressa mostrano come le più evolute tra queste abbiano un andamento della produttività simile alle produttrici di beni finali. Il problema dell'Italia è quindi piuttosto quello di una ridotta presenza di imprese evolute. Se si guarda alla crisi del 2008, in quel caso c'era stato un "effetto frusta": a partire dalla contrazione della domanda, le imprese finali riducevano la domanda esercitata sulle fornitrici, che subivano un effetto ampliato. Anche per questo la ripresa italiana è stata più lenta e di minore dimensione. Anche nel caso della crisi attuale si avrà un'uscita eterogenea dalla crisi, e per l'Italia sarà fondamentale evitare il rischio che i nostri partner tradizionali cerchino fornitori alternativi a quelli italiani. In questo, il fattore tempo è fondamentale, ma, secondo Giunta, il nostro Paese sconta una mancanza di progettualità (politica industriale) di lungo corso. Infine, la professoressa ritiene che sia difficile che si abbiano fenomeni importanti di

reshoring, per una serie di motivi, tra i quali spiccano: il fatto che già adesso il 75% del valore aggiunto delle esportazioni italiane è prodotto in Italia; la perdita di benefici che avrebbero le imprese sottraendosi alle GVCs; il fatto che le scorte, che potrebbero essere strumento di resilienza e dare margini di agibilità economica una volta ridotta la partecipazione nelle GVCs, sono comunque costose; i problemi infrastrutturali che incontrerebbero le imprese una volta tornate in Italia (si veda il caso della carente digitalizzazione).

Anche Luca Salvatici ha tentato di tracciare la possibile evoluzione della partecipazione italiana nelle GVCs, sottolineando come i criteri ai quali prestare attenzione siano essenzialmente i seguenti: in primo luogo, le GVCs sono in gran parte catene macro-regionali, quindi per l'Italia la partecipazione all'Unione Europea gioca un ruolo fondamentale. Un secondo criterio che aiuta nell'analisi è quello della robustezza della catena, che è aumentata quando si riducono i flussi da un singolo fornitore e si aumenta invece il numero di fornitori. C'è poi la questione della vulnerabilità: *ceteris paribus*, la possibilità di essere colpiti da uno shock diminuisce accorciando la GVC. Infine, occorre tener presente che, sul fronte della resilienza, la partecipazione in una catena globale può mettere un determinato settore nella condizione di recuperare più rapidamente.

Salvatici ha concluso il proprio intervento con considerazioni generali: in primo luogo, sull'export italiano, ricordando che le differenze settoriali sono ampie, e in alcuni casi la quota di valore aggiunto prodotto all'estero contenuto nelle esportazioni italiane è significativa. Ha ricordato inoltre come sia necessario che gli investimenti emergenziali siano diretti ai settori cruciali per la ripresa. Infine, ha segnalato un aspetto positivo del fatto che la crisi abbia colpito tutti i Paesi europei: in questo momento, con diversa intensità, stanno tutti attuando politiche espansive, e questo dovrebbe avere importanti effetti moltiplicatori che ricadono su tutti i Paesi.

Elementi di interesse

Tutti gli interventi hanno mostrato scetticismo (e contrarietà) nei confronti della possibilità che uno degli effetti della pandemia sia quello di incentivare dinamiche di reshoring. Tra i motivi, spicca per interesse quello che le imprese che riportassero parte della produzione in Italia si troverebbero di fronte a una condizione infrastrutturale arretrata, anche per quanto riguarda le reti digitali.

Per approfondire <https://sites.google.com/view/sie-webinars/home>