

# Le catene del valore come volano per l'export delle imprese alimentari

Giorgia Giovannetti e Enrico Marvasi

## Introduzione

**L**e imprese che esportano o fanno investimenti diretti all'estero tendono ad essere più grandi sia in termini di occupazione che di fatturato, più innovative e dinamiche, e generalmente più produttive delle imprese che si limitano a vendere sul mercato interno. Per molti anni ormai gli studiosi di economia internazionale hanno dibattuto, a livello macroeconomico, sul nesso tra esportazioni e crescita e, a livello microeconomico, sul nesso causale tra export e *performance* delle imprese, proponendo modelli teorici per spiegare eterogeneità di comportamenti o stimando equazioni su quote di esportazione, produttività o altri indicatori.

L'evidenza empirica più recente sembra aver raggiunto un consenso sul fatto che vi sia una relazione biunivoca tra le esportazioni e i risultati delle imprese; la principale relazione di causa-effetto tuttavia sembra vedere l'export come una conseguenza delle migliori caratteristiche delle imprese, mentre la relazione inversa, pur evidenziata da vari studi, sembra avere un peso secondario. Pertanto nella letteratura attuale che sottolinea l'eterogeneità delle imprese, il principale meccanismo che lega export e caratteristiche delle imprese è un effetto di selezione *ex ante* delle imprese più adatte a competere nei mercati internazionali. L'interpretazione corrente, ampiamente documentata nei più recenti studi empirici, è in un certo senso «darwiniana»: le imprese esportatrici si auto-selezionano in base a determinate caratteristiche che le rendono più adatte a sopravvivere e avere successo nel panorama internazionale. Tra le varie caratteristiche delle imprese esportatrici, alcune delle quali accennate sopra, la più importante sembra essere la produttività totale dei fattori, una misura sintetica della capacità dell'impresa di combinare i fattori della produzione in maniera efficiente. In breve, le imprese più produttive riescono sia ad affermarsi sul mercato interno sia a sostenere più agevolmente gli alti costi fissi legati all'internazionalizzazione. Risultando più efficienti e riuscendo a penetrare mercati più grandi e

più competitivi, le imprese esportatrici possono poi beneficiare di un maggiore sfruttamento delle economie di scala e svilupparsi ulteriormente.

Le catene globali del valore si inseriscono all'interno del quadro sopra delineato come un ulteriore, e in parte nuovo, elemento che arricchisce il modo in cui le imprese possono organizzare la propria produzione e sviluppare legami con altre imprese. Nell'ultimo decennio le catene globali del valore hanno trasformato il modo di produrre, aumentando il grado di specializzazione delle imprese e l'efficienza del processo produttivo, sempre più suddiviso in fasi o funzioni specifiche. Ciò richiede evidentemente livelli di coordinamento molto elevati tra i diversi attori e lo sviluppo di questo modo di produrre è stato possibile solo grazie al cambiamento tecnologico che ha diminuito i costi di trasporto e migliorato l'efficienza nei sistemi di comunicazione (de Backer e Miroudot 2014).

Nel contesto internazionale attuale dunque, alla luce dei principali risultati empirici, abbiamo due tendenze primarie: da un lato, le imprese più produttive, o con caratteristiche migliori, hanno una maggiore probabilità di affacciarsi sui mercati internazionali e esportare, dall'altro, un numero crescente di imprese si sta specializzando in fasi specifiche del processo produttivo, organizzando la produzione insieme ad altre imprese e inserendosi in catene del valore, che possono avere dimensione nazionale o globale. Il legame tra queste due tendenze in atto non è ancora del tutto chiaro e solo recentemente, anche per mancanza di dati adeguati, la letteratura ha iniziato ad affrontare l'argomento.

In questo contributo ci concentriamo su un settore importante per l'Italia: l'industria alimentare. Ne analizziamo la specializzazione e il posizionamento sia su segmenti qualitativi diversi che nelle fasi produttive a monte o a valle delle catene del valore. Ci concentriamo sulle imprese manifatturiere di prodotti alimentari (tralasciando quindi il seppur rilevante problema dell'approvvigionamento delle materie prime) e sulla relazione tra esportazioni e catene del valore. L'analisi empirica sfrutta sia i dati dell'Istat a livello settoriale che l'informazione derivante da una indagine campionaria. Tale indagine comprende un campione di oltre venticinque mila imprese operanti nell'industria e nei servizi, di cui circa il 10 per cento nel settore alimentare. I dati a nostra disposizione includono imprese di media e piccola dimensione, anche con meno di 10 addetti, e forniscono informazioni dirette circa la partecipazione delle imprese a filiere di produzione specifiche o catene del valore così come dichiarato esplicitamente dalle imprese stesse.

## 2. La catena del valore dell'industria alimentare

Un punto delicato riguarda la definizione di catena del valore. Ad oggi, non sembra esserci una definizione univoca di catena del valore, tanto che diversi studi adottano definizioni diverse, spesso adattate ai dati disponibili ed allo scopo specifico delle indagini. Inoltre, il paradigma concettuale delle catene del valore come strumento di analisi si è sviluppato in almeno due differenti filoni di letteratura, che ne hanno evidenziato caratteristiche diverse.

Il primo filone si può far risalire agli studi fatti nelle *business school* e che si occupavano direttamente di gestione e organizzazione delle imprese. L'accento è quindi sulle questioni organizzative, interne alla singola impresa o proprie dei rapporti tra imprese diverse, legate al processo produttivo e alla fornitura del bene al consumatore finale, e non solo sugli aspetti tecnici della produzione (si vedano, tra gli altri, Gereffi 1994, e Gereffi, Humphrey, Kaplinsky e Sturgeon 2001). Questo filone di letteratura tipicamente parte dall'analisi di casi studio a livello di impresa, di gruppi di imprese o di specifiche produzioni e, grazie a un livello di dettaglio molto elevato e vicino alle decisioni aziendali, ha potuto sviluppare alcune importanti intuizioni circa le diverse possibili configurazioni organizzative delle imprese coinvolte nelle catene globali del valore.

Il secondo filone di letteratura invece ha un'ottica sistemica e riguarda i recenti sviluppi dell'economia internazionale. Quest'ultima è di natura matematico-quantitativa e permette di inquadrare il fenomeno delle catene del valore all'interno di modelli teorici che aiutano a caratterizzare le principali forze economiche spiegando i meccanismi di fondo che regolano i rapporti fra imprese. L'ottica è più ampia dei singoli casi studio di stampo aziendale, ma proprio per questo sembrano esserci maggiori difficoltà sia nell'incorporare adeguatamente in modelli matematici e generalizzare le diverse strategie aziendali, sia nel reperire dati adeguati, per volume e qualità, ad un'analisi statistico-quantitativa. I recenti sviluppi teorici hanno evidenziato come la presenza di forme di mercato imperfettamente concorrenziali, l'eterogeneità delle imprese e l'incompletezza dei contratti possano determinare equilibri il cui risultato è appunto la frammentazione della produzione nelle sue varie forme (si vedano, tra gli altri, i lavori di Antràs 2003; Grossman e Rossi-Hansberg 2008; Bernard, Jensen, Redding e Schott 2011; Melitz e Redding 2013). La letteratura empirica quantitativa al contrario è ancora piuttosto scarsa e, a livello aggregato, in gran parte basata sull'utilizzo delle tavole input-output e quindi su relazioni fra settori. Solo recentemente si è iniziato a utilizzare dati a livello di impresa. Per quanto riguarda

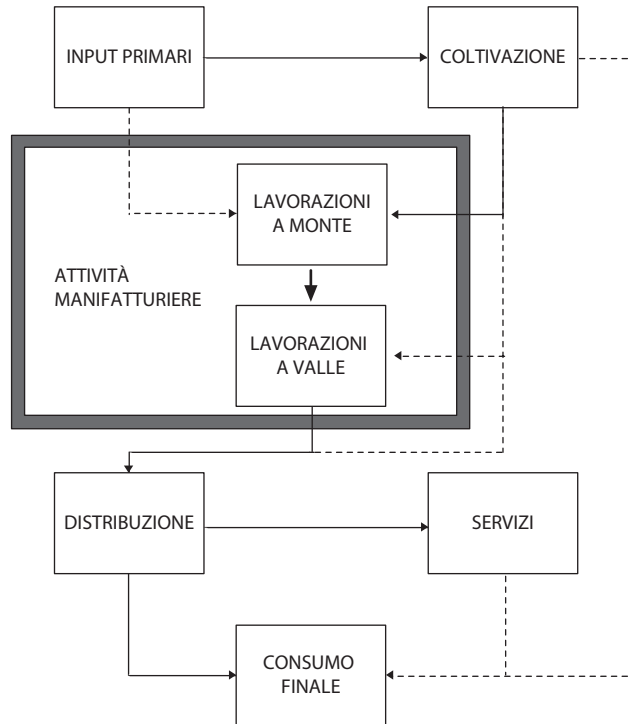
l'Italia l'evidenza a livello di impresa è assai scarsa e tutta molto recente; a tale riguardo rimandiamo a Giovannetti, Marvasi e Sanfilippo (2015) e Giovannetti e Marvasi (2015).

L'industria agro-alimentare presenta alcune peculiarità che vale la pena ricordare. Primo, come sottolineato in diversi studi, il ruolo dominante nelle catene agro-alimentari tende a essere ricoperto dai compratori (si parla infatti di catene *buyer-driven*). Secondo, l'agro-alimentare si caratterizza per il fatto che le fasi di cui è costituita la sua catena del valore sono relativamente numerose sia a livello di produzione sia a livello di distribuzione. Terzo, la relativa numerosità delle diverse fasi del processo produttivo fa sì che, a livello globale, le catene dell'agro-alimentare tendano a coinvolgere un numero elevato di attori in molti paesi. Quarto, gli attori coinvolti riguardano nella maggior parte dei casi sia paesi sviluppati sia in via di sviluppo, senza che vi sia un ruolo specifico per gli uni o per gli altri (si vedano, per esempio, Lee, Gereffi e Beauvais 2012; Fally 2012; de Backer e Miroudot 2014). Quinto, l'elevato numero di attori a livello globale ha nel corso dell'ultimo decennio creato un forte incentivo alla razionalizzazione e allo snellimento dei processi di coordinamento, per cui l'attuale struttura della catena globale del valore è in gran parte il risultato di una ristrutturazione che ha visto aumentare il grado di concentrazione e in diversi casi il potere di mercato e di controllo della catena nelle mani di poche grandi imprese, spesso i grandi compratori e/o distributori (si vedano Lee, Gereffi e Beauvais 2012; Humphrey e Memedovic 2006; Burch e Lawrence 2005).

In base alla letteratura citata, una schematizzazione molto semplificata, e adattata agli scopi del presente studio, della catena del valore agro-alimentare può essere fatta come nella Figura 1. Nonostante l'eccessiva semplificazione, risulta evidente che le fasi della produzione e gli attori coinvolti possono essere molti, e che il processo non è necessariamente sequenziale. Le diverse attività vanno dalla produzione di input primari, come prodotti chimici e concimi, alla coltivazione e all'allevamento, alle diverse fasi del processo di trasformazione manifatturiero, fino alla distribuzione e a tutti i servizi collegati (per es. catering ecc.). Nella Figura 1 si sono evidenziate le attività manifatturiere che, per semplicità, sono state suddivise in lavorazioni a monte e a valle. L'evidenziazione delle attività manifatturiere è strumentale a rendere esplicito quali sono le imprese sulle quali si concentra l'analisi nei paragrafi seguenti: le imprese manifatturiere dell'industria alimentare.

Figura 1

**La catena del valore agro-alimentare semplificata**

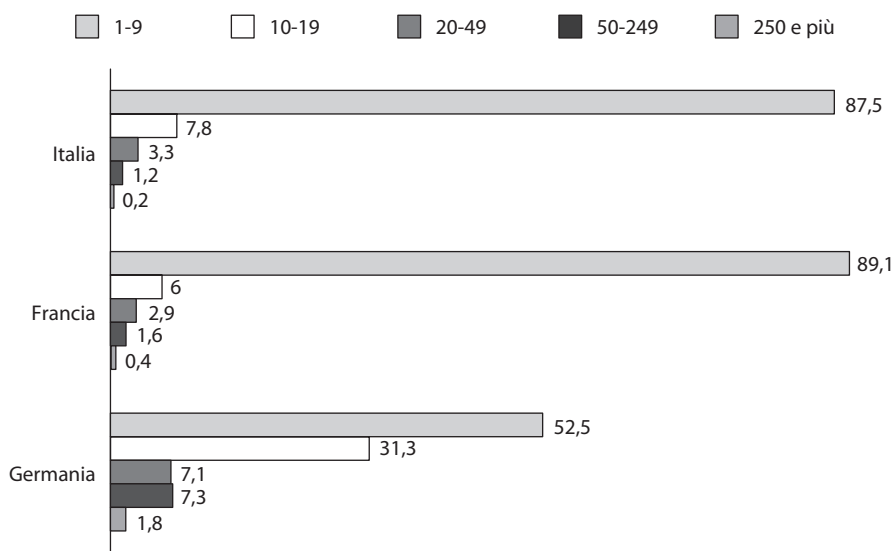


### 3. La specializzazione dell'Italia nell'industria alimentare

L'industria alimentare ricopre un'importanza primaria nella struttura produttiva italiana. Come è noto, numerosi prodotti alimentari italiani sono molto apprezzati all'estero e esportati in tutto il mondo. Il fatto che esistano diverse eccellenze, tuttavia, non necessariamente identifica le tendenze dell'intero settore. Guardando al commercio internazionale per il settore nel complesso, se, da un lato, è vero che il paese è uno dei maggiori esportatori mondiali, è altrettanto vero che è anche uno dei maggiori importatori, con il risultato che l'Italia ha un saldo commerciale negativo e non risulta specializzata nel settore alimentare. La mancanza di specializzazione nel settore alimentare nel complesso è da ricolle-

garsi, almeno in parte, alla debolezza strutturale delle imprese; infatti, le imprese alimentari italiane hanno mediamente una dimensione ridotta sia rispetto ad altri settori dell'industria italiana, sia rispetto agli altri paesi europei. La piccola dimensione delle imprese rappresenta in molti casi un ostacolo all'internazionalizzazione, poiché solitamente si accompagna ad una maggiore difficoltà nell'affrontare i costi legati all'internazionalizzazione, ad un minore accesso al credito e ad un minore potere contrattuale all'interno delle catene del valore. Tenendo conto dell'importanza del settore per il sistema paese, della mancanza di specializzazione nel commercio internazionale e della prevalenza di piccole imprese, è evidente come comprendere le trasformazioni interne al settore e in particolare il ruolo delle catene del valore per le imprese esportatrici, costituisca un passo importante per la definizione delle possibili politiche economiche.

**Figura 2**  
**Distribuzione delle imprese alimentari per classi di addetti (anno 2012)**



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Gli ultimi dati disponibili (Istat 2015) indicano che le imprese operanti nel settore alimentare sono circa 55 mila e occupano circa 395 mila addetti, i margini operativi medi sul valore aggiunto sono del 33% (EBITDA), 6 punti superiori nel complesso del manifatturiero; la quota di imprese esportatrici è di circa il

12%, circa la metà rispetto al manifatturiero. Per i prodotti alimentari oltre il 60% dell'export deriva da imprese di media e piccola dimensione, mentre per il manifatturiero nel complesso la quota è inferiore al 50%. La Figura 2 mostra la distribuzione delle imprese alimentari per classi di addetti. Le distribuzioni di Italia e Francia sono molto simili e fortemente spostate verso le piccole imprese, con oltre il 95% delle imprese alimentari con meno di 20 addetti. Non stupisce quindi che la dimensione media delle imprese alimentari italiane sia di 7 addetti per impresa, ancor più bassa che per il manifatturiero nel complesso che si attesta su una media di 9 addetti per impresa. Notiamo infine che il settore alimentare italiano ha un peso sul totale del manifatturiero minore rispetto a Francia e Germania, sia in termini di numero di imprese (poco più del 13% contro il 26% e il 14% circa) sia per quanto riguarda l'occupazione (poco più del 10% contro il 18% e 11% circa).

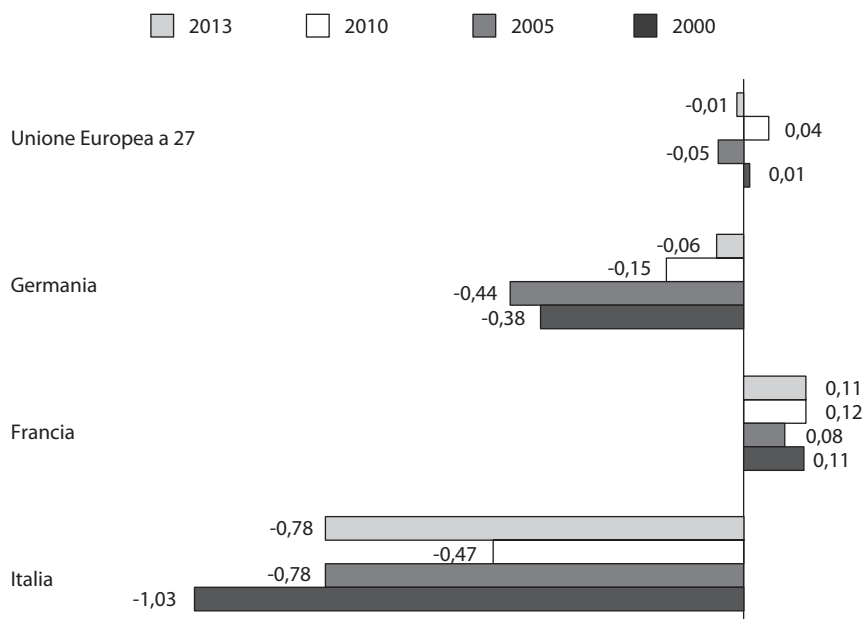
Considerando import e export, il disavanzo dell'Italia è di circa 570 milioni di euro (Ice 2014) e, nonostante si sia ridotto rispetto agli anni precedenti, rimane inferiore a quello della Francia; mentre la Germania presenta un avanzo commerciale. Il saldo commerciale fornisce una prima indicazione circa la competitività del settore, ma è comunque un indicatore piuttosto rozzo. Perciò, misuriamo la specializzazione con un indice apposito, che valuta il contributo del settore al saldo commerciale complessivo del paese, l'indice di Lafay. Uno dei vantaggi di questo indicatore è che considera sia l'export che l'import, elemento fondamentale in un contesto di frammentazione della produzione; un secondo vantaggio è che l'indice tiene conto del saldo commerciale anche negli altri settori, per cui anche un settore con un disavanzo, come l'alimentare, può teoricamente rivelarsi un settore di specializzazione. Valori positivi dell'indice indicano una specializzazione, mentre valori negativi indicano una despecializzazione.<sup>1</sup> L'analisi degli indici di specializzazione indica che la Francia, pur con un disavanzo commerciale, è in realtà specializzata nel settore alimentare, mentre la Germania, che presenta un avanzo, è despecializzata; l'Italia invece, non solo presenta un disavanzo, ma è anche despecializzata con valori (negativi) dell'indice particolarmente alti in valore assoluto (Figura 3).

---

<sup>1</sup> L'indice di Lafay (1992) misura il contributo del settore al saldo commerciale normalizzato complessivo. Per un dato settore, l'indice è calcolato come differenza tra il saldo normalizzato settoriale e quello complessivo, moltiplicato per il peso dell'interscambio del settore sul totale. Per costruzione l'indice somma a zero, poiché sommando le differenze dei saldi normalizzati ponderate per il peso del settore si ottiene necessariamente zero.

Figura 3

**Indici di specializzazione per il settore alimentare aggregato**



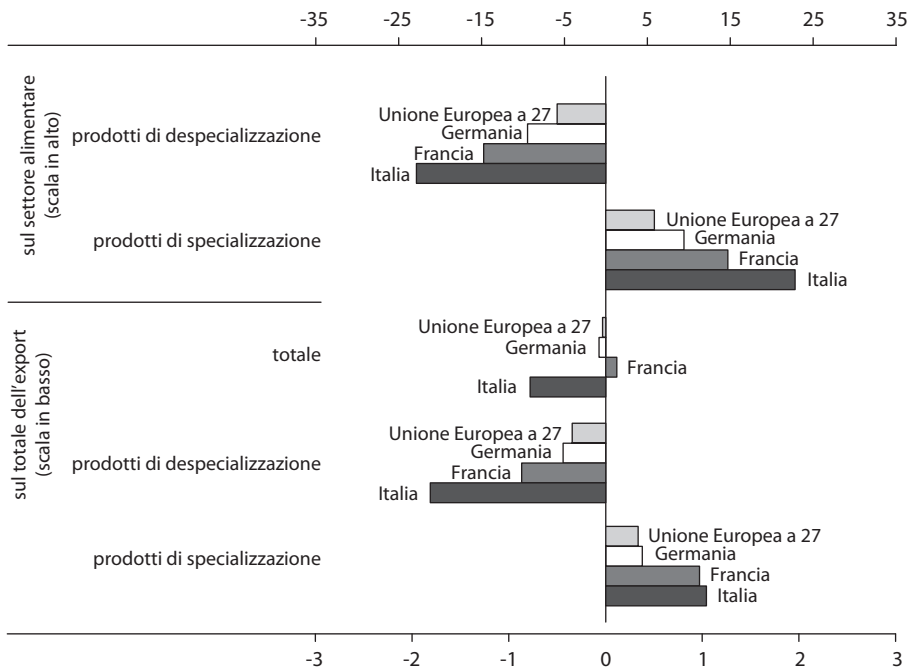
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

Il fatto che nel complesso l'Italia sia despecializzata nel settore alimentare, tuttavia, non esaurisce l'analisi sulla specializzazione, anzi fermarsi all'analisi aggregata del settore rischia di nascondere importanti elementi di eterogeneità. I prodotti alimentari sono infatti differenziati ed è verosimile che anche il grado di specializzazione o despecializzazione vari da prodotto a prodotto. L'indice di Lafay può facilmente essere ricalcolato con un livello di disaggregazione maggiore. Il calcolo può essere fatto in due modi: il primo confronta i prodotti con il totale dell'export italiano, cioè si considera il contributo dei singoli prodotti al saldo commerciale normalizzato complessivo del paese; il secondo, invece, prende il settore per dato e confronta i prodotti con il settore aggregato, cioè si considera il contributo dei singoli prodotti al saldo commerciale normalizzato del settore alimentare. Riportare in questa sede gli indici di specializzazione per ognuno dei prodotti inclusi nel settore alimentare non è possibile, e inoltre rischia di non fornire un'informazione facilmente leggibile. È possibile però sfruttare le pro-



prietà cumulative dell'indice di Lafay: nel primo caso, il totale degli indici dei singoli prodotti è identico agli indici di specializzazione calcolati a livello di settore; nel secondo caso, invece, il totale degli indici dei singoli prodotti è pari a zero. Questa proprietà fa sì che, per entrambi gli indicatori, sia possibile raggruppare i prodotti di specializzazione (valori positivi) e quelli di despecializzazione (valori negativi). Questa operazione permette di ottenere un'informazione sintetica sul grado di polarizzazione della specializzazione interna al settore. Entrambi gli indici di specializzazione a livello di prodotti indicano chiaramente che l'Italia è il paese con il più alto livello di polarizzazione tra quelli considerati, in altre parole l'Italia risulta molto specializzata in alcuni prodotti e molto despecializzata in altri (Figura 4).

**Figura 4**  
**Indici di specializzazione per i prodotti interni al settore alimentare (anno 2013)**



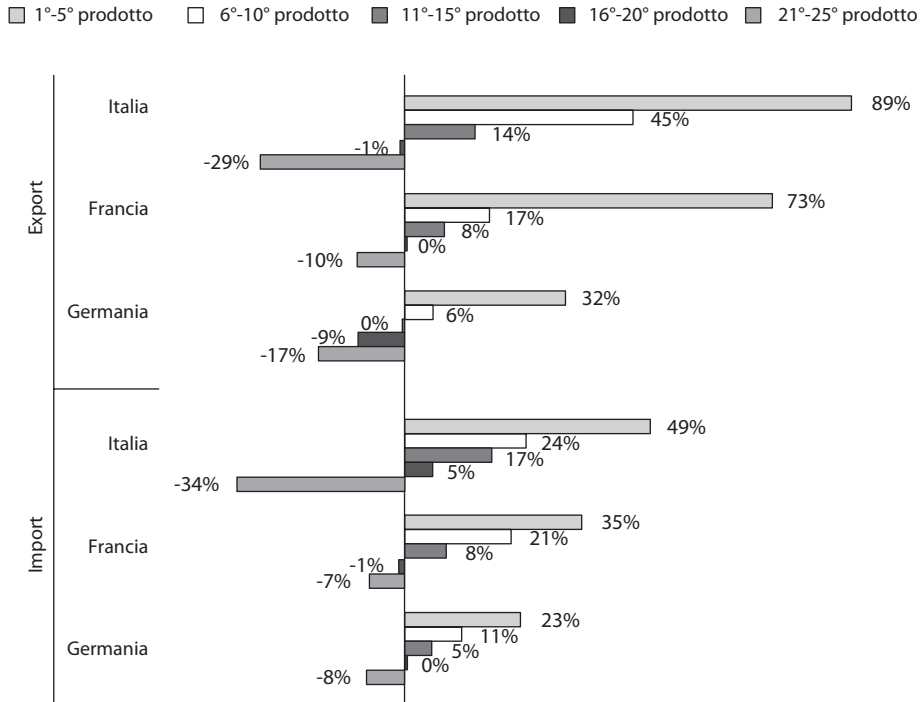
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

L'evidenza fin qui raccolta indica che, benché l'Italia non sia specializzata nel settore, sarebbe fuorviante non considerare l'eterogeneità interna al settore. Basta aumentare di poco il livello di disaggregazione dei dati, infatti, per rendersi conto che l'Italia ha un livello di specializzazione molto elevato in alcuni prodotti alimentari. Il passo successivo consiste nell'analizzare cosa succede ad un livello di dettaglio ancora più spinto e nel considerare il livello qualitativo dei prodotti. A tal fine è possibile verificare quale sia il grado di differenziazione tra i prodotti esportati e importati da paesi diversi analizzando i valori medi unitari (definiti come rapporto tra valori e volumi), una misura del prezzo medio.

Considerando dapprima i valori medi unitari del settore in aggregato, notiamo alcune differenze interessanti: in media, i prodotti alimentari italiani sono esportati a oltre 160 euro al quintale, un prezzo di circa 20 euro superiore a quello di Francia, Germania e Unione Europea; dal lato dell'import, i valori medi unitari italiani sono all'incirca allineati con quelli tedeschi e francesi, intorno ai 140 euro al quintale. In altre parole, l'Italia esporta nel complesso a prezzi più elevati di Francia e Germania, e della media Europea, mentre importa a prezzi grossomodo simili a quelli degli altri paesi. I valori medi unitari per tutto il settore alimentare, tuttavia, forniscono solo un'indicazione di massima, in quanto rappresentano una media dei prezzi di beni tra loro anche molto diversi. In particolare, i valori medi unitari sono influenzati dalla composizione dei flussi commerciali, per esempio è possibile che un paese esporti a valori medi unitari più alti non perché singolarmente i suoi prodotti hanno prezzi più elevati di quelli degli altri paesi, ma perché il suo export si concentra su prodotti costosi. Una misurazione più corretta dei valori medi unitari, pertanto, è quella fatta a livello dei singoli prodotti. In questo caso notiamo che l'Italia presenta una variabilità dei prezzi più elevata rispetto a Francia e Germania. In particolare, le differenze percentuali rispetto ai valori medi unitari dell'Unione Europea per gli stessi prodotti si distribuiscono su un intervallo più ampio di quelli di Francia e Germania sia per quanto riguarda l'export che per l'import: mediamente i cinque prodotti italiani più cari e i cinque meno cari presentano valori medi unitari che vanno da quasi il 90% in più a circa il 30% in meno rispetto alla media europea, mentre quelli della Germania vanno da circa il 30% in più a circa il 17% meno della media europea (la Francia si colloca nel mezzo tra Italia e Germania); un risultato analogo, anche se leggermente meno accentuato, si osserva per l'import (Figura 5). Dunque, considerando la distribuzione dei valori medi unitari all'export e all'import rispetto all'Unione Europea, l'Italia risulta essere il paese con la maggiore variabilità. Non solo l'Italia esporta a valori medi unitari complessivamente superiori e importa a valori medi unitari simili a quelli degli altri paesi, ma presenta anche una maggiore eterogeneità nei prezzi.

Figura 5

**Differenze nei valori medi unitari rispetto all'Unione Europea a 27 (anno 2013)\***



\* Medie semplici per classi di 5 prodotti ordinati per valori medi unitari decrescenti.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

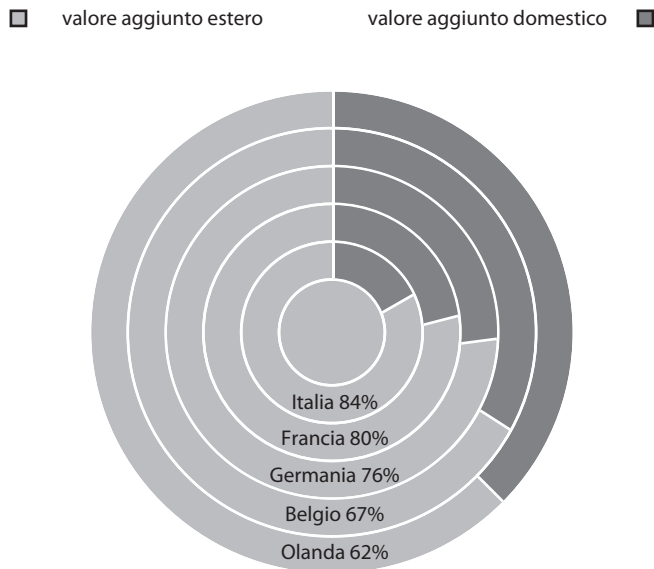
## 4. Catene del valore e commercio intra-industriale

L'evidenza aggregata sul commercio nel settore alimentare permette di valutare la specializzazione del paese, ma non offre informazioni dirette circa il livello di interscambio all'interno dell'industria, né sul ruolo delle catene del valore. Uno dei possibili modi di analizzare le catene del valore a livello aggregato consiste nel fare ricorso alle tavole input-output. I dati recentemente resi disponibili dall'Ocse, sfruttando l'informazione contenuta nelle tavole input-output, offrono una stima

dell'export in valore aggiunto, scomponendo l'export in valore aggiunto domestico e estero. Il vantaggio di questa misura consiste nel fatto che si evita di contare come export (o import) il valore di un bene a causa del semplice passaggio di frontiera, in altre parole si evitano contabilizzazioni doppie. Nelle statistiche ufficiali, infatti, l'export include il valore di tutti quei beni che un paese vende all'estero, indipendentemente dal fatto che una parte del valore esportato possa derivare da input importati. In un contesto in cui la produzione è frammentata tra molti paesi e le catene globali del valore assumono un ruolo di primo piano, è pertanto possibile che le statistiche ufficiali forniscano una visione distorta del quadro economico internazionale. I dati disponibili, sfortunatamente, non consentono un livello di disaggregazione molto elevato; tuttavia, considerando i primi cinque esportatori europei di prodotti alimentari (bevande e tabacco inclusi), le esportazioni italiane risultano essere quelle con il minor contenuto di valore aggiunto estero e simmetricamente quelle con il maggior contenuto di valore aggiunto domestico (Figura 6).

Figura 6

**Valore aggiunto domestico e estero contenuto nell'export di prodotti alimentari (anno 2009)**



Fonte: elaborazioni su dati Ocse.

Il fatto che l'export di prodotti alimentari italiani abbia un basso contenuto di valore aggiunto estero è un dato sicuramente rilevante, ma che richiede ulteriori approfondimenti per poter essere correttamente interpretato. Se infatti, da un lato, può essere indicativo di un minore interscambio di input con l'estero e quindi di una minore partecipazione alle catene globali del valore, dall'altro, può indicare che i produttori italiani, pur inseriti nella catene globali del valore, si concentrano in fasi della produzione a più alto contenuto di valore aggiunto. Allo stato attuale è perciò difficile trarre conclusioni chiare da questo dato; possiamo però affermare che i prodotti alimentari italiani esportati hanno nel complesso un contenuto domestico maggiore rispetto agli altri paesi europei, o più precisamente che i prodotti *Made in Italy* effettivamente subiscono le loro lavorazioni principali in Italia.

Questo dato suggerisce che l'import dall'estero di beni alimentari utilizzati dalle imprese italiane per successive lavorazioni, e infine per la vendita sul mercato nazionale o per l'export sia relativamente basso. Il dato sopra riportato, sfruttando le tavole input-output, è effettivamente in grado, seppur con qualche approssimazione, di stimare quanta parte dei beni importati è destinata a fasi successive del processo produttivo; il livello di dettaglio disponibile tuttavia è molto basso (settoriale). Volendo approfondire l'analisi dobbiamo pertanto rinunciare all'utilizzo delle tavole input-output; ciò nonostante possiamo ottenere alcune utili informazioni aggiuntive considerando la tendenza del settore ad importare ed allo stesso tempo esportare prodotti alimentari. Questo fenomeno è noto come commercio intra-industriale e può essere in parte ricondotto alle catene globali del valore. Semplificando, il commercio intra-industriale può avvenire per due motivi: primo, perché i consumatori domandano prodotti differenziati, per esempio l'Italia esporta formaggi italiani e importa formaggi francesi, ragioniamo quindi dal lato della domanda; secondo, perché le imprese importano e esportano prodotti intermedi necessari al processo produttivo, per esempio alcune imprese importano carni semilavorate per sottoporle a successive lavorazioni, ragioniamo quindi dal lato della produzione. È evidente che solo il secondo tipo di commercio intra-industriale è legato alle catene del valore, perciò nell'esaminare il commercio intra-industriale dobbiamo tener conto del fatto che il legame con le catene del valore è impreciso.

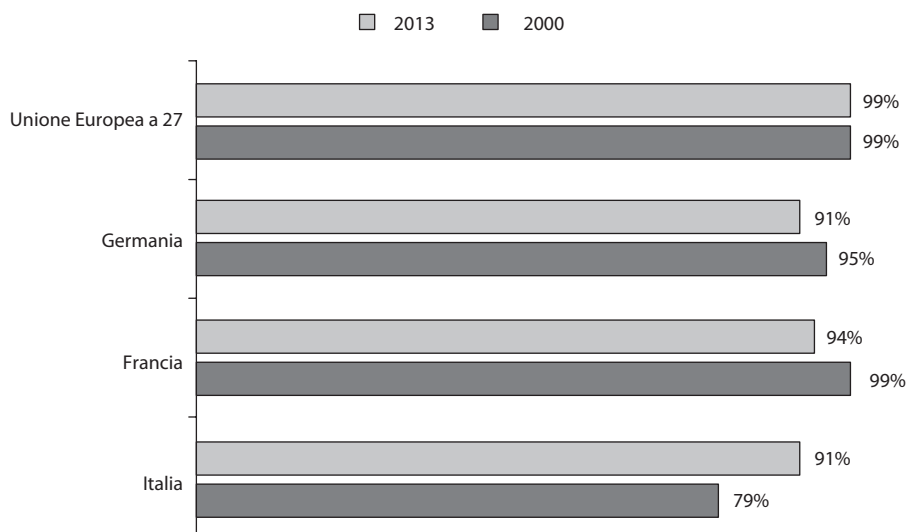
In quanto segue consideriamo il peso del commercio intra-industriale misurato con l'indice di Grubel e Lloyd, che fornisce una misura del grado di sovrapposizione tra import e export: l'indice varia tra zero e uno, dove valori bassi indicano un basso livello di sovrapposizione, mentre valori alti indicano che i

flussi di import e export presentano valori pressoché simili.<sup>2</sup> L'informazione che deriva dalla considerazione diretta del grado di sovrapposizione di import e export fornisce un'indicazione complementare a quella dell'indice di specializzazione di Lafay, proprio perché quest'ultimo si basa sul saldo normalizzato, ovvero sulla differenza tra export e import.

Per il settore alimentare nel complesso, il commercio intra-industriale dell'Italia risulta in crescita, partendo da livelli sensibilmente minori rispetto a quelli di Francia e Germania, per i quali al contrario diminuisce, e nel 2013 appare sostanzialmente allineato a quello degli altri paesi, superiore al 90% (Figura 7).

Figura 7

### Indici di commercio intra-industriale per il settore alimentare aggregato



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

L'Italia dunque risulta, da un lato, nettamente despecializzata nel settore alimentare, dall'altro, presenta un livello di commercio intra-industriale rela-

---

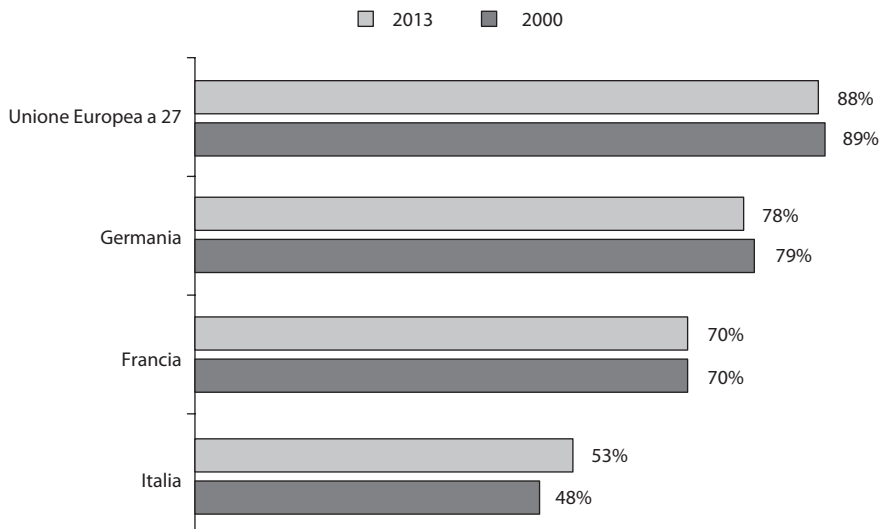
<sup>2</sup> L'indice di Grubel e Lloyd (1971) è calcolato come il complemento a uno del valore assoluto del saldo commerciale normalizzato o, identicamente, come il doppio del minore tra import e export, diviso per il totale dell'interscambio.

tivamente basso anche se in crescita e ormai paragonabile a quello di Francia e Germania. L'analisi del commercio intra-industriale per il settore alimentare aggregato fornisce quindi indicazioni coerenti con quelle sul contenuto in valore aggiunto: nella misura in cui il commercio intra-industriale è legato alle catene globali del valore, l'Italia sembrerebbe partecipare a queste ultime relativamente meno di altri paesi europei.

Dopo aver analizzato il commercio intra-industriale a livello aggregato, approfondiamo ora l'analisi a livello di prodotto. Notiamo che a livello di prodotto è lecito aspettarsi valori più bassi per l'indice, poiché aumentare il livello di dettaglio significa ridurre il numero di beni appartenenti alla stessa categoria. Gli indici di commercio intra-industriale calcolati a livello di prodotto mostrano lo stesso andamento di aumento nel tempo del commercio intra-industriale evidenziato a livello di settore, tuttavia adesso il minor grado di sovrapposizione di import e export dei prodotti alimentari italiani rispetto a quelli di Francia e Germania risulta chiaramente evidente (Figura 8).

Figura 8

**Indici di commercio intra-industriale per i prodotti interni al settore alimentare**



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

## 5. Le catene del valore e l'export delle imprese alimentari

Dopo aver analizzato l'industria alimentare a livello aggregato e a livello di prodotto, in questa sezione utilizziamo i dati di un'indagine svolta da MET s.r.l. per l'anno 2011 su un campione di 25.090 imprese italiane operanti nei settori manifatturieri e nei servizi e presentiamo pertanto i risultati di un'analisi a livello di impresa (per l'analisi completa, si veda Giovannetti e Marvasi 2015). L'indagine contiene numerose informazioni sui comportamenti delle imprese, ma soprattutto contiene domande dirette sulla possibile partecipazione alle catene del valore. C'è infatti una domanda in cui viene chiesto alle imprese di indicare se operano nell'ambito di catene del valore e, in caso affermativo, di specificare il tipo di produzioni coinvolte. In base al questionario, le imprese che partecipano alle catene del valore devono soddisfare tre requisiti: primo, l'impresa deve essere specializzata in produzioni specifiche nell'ambito della catena del valore; secondo, il coinvolgimento dell'impresa deve essere di tipo continuativo; terzo, l'attività svolta nell'ambito delle catene del valore deve rappresentare la maggioranza del fatturato dell'impresa. Tale definizione di appartenenza alla catena del valore risulta piuttosto restrittiva e improntata sugli aspetti tecnico-produttivi, mentre non offre informazioni circa l'internazionalizzazione dell'impresa né sulle sue relazioni con altre imprese. Tali informazioni tuttavia possono essere dedotte da altre domande presenti nel questionario.

Le imprese alimentari manifatturiere presenti nel campione sono 1599, pari al 6,4% del totale. Il 78% ha meno di dieci addetti, ma moltissime fanno parte di catene del valore: circa il doppio rispetto al resto delle imprese. Inoltre, le imprese alimentari sono meno internazionalizzate delle altre: solo il 17%, ma quelle nelle catene del valore invece sono più internazionalizzate: il 29%, valore più elevato della media, ma nettamente al di sotto della media nazionale.

Le quote di esportatori per classe di occupazione mostrano come le imprese che appartengono alle catene del valore abbiano mediamente una maggiore propensione all'export, tuttavia, in termini relativi, questo sembra valere in misura più accentuata per le imprese di piccole dimensioni (Figura 9).

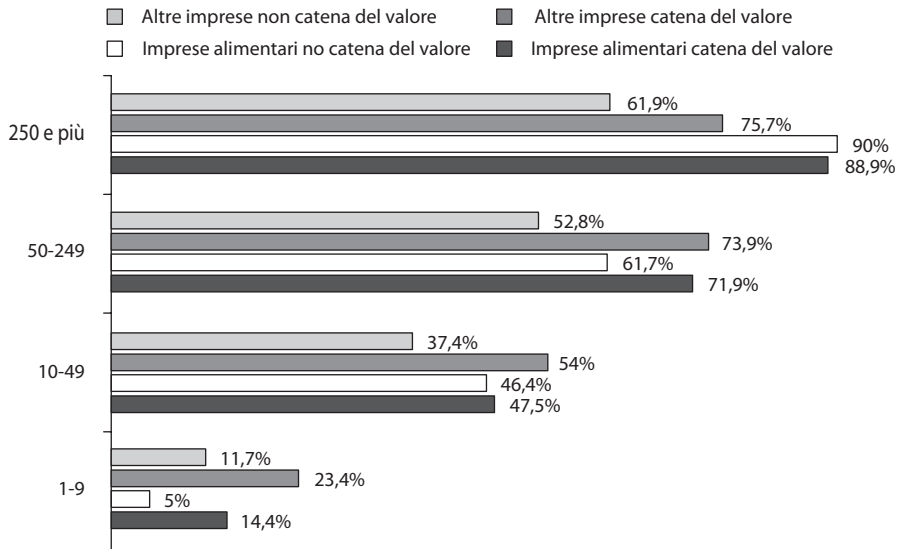
La distribuzione geografica delle imprese alimentari è piuttosto equilibrata, con circa il 40% delle imprese nel nord e quasi il 38% nel Mezzogiorno. La regione con più imprese del settore è l'Emilia-Romagna, in cui opera circa il 12% del totale. La Figura 10 riporta la distribuzione delle imprese alimentari suddivise in base all'appartenenza alle catene del valore. Nel nord un numero nettamente maggiore di imprese è inserito in catene del valore, mentre nel sud spicca la Pu-



glia. Considerando invece la quota di imprese nelle catene del valore sul totale regionale, spiccano Valle d'Aosta, Trentino Alto Adige, Piemonte e Molise, tutte con valori superiori al 30%.

Figura 9

**Quote di esportatori tra le imprese per classe di addetti**

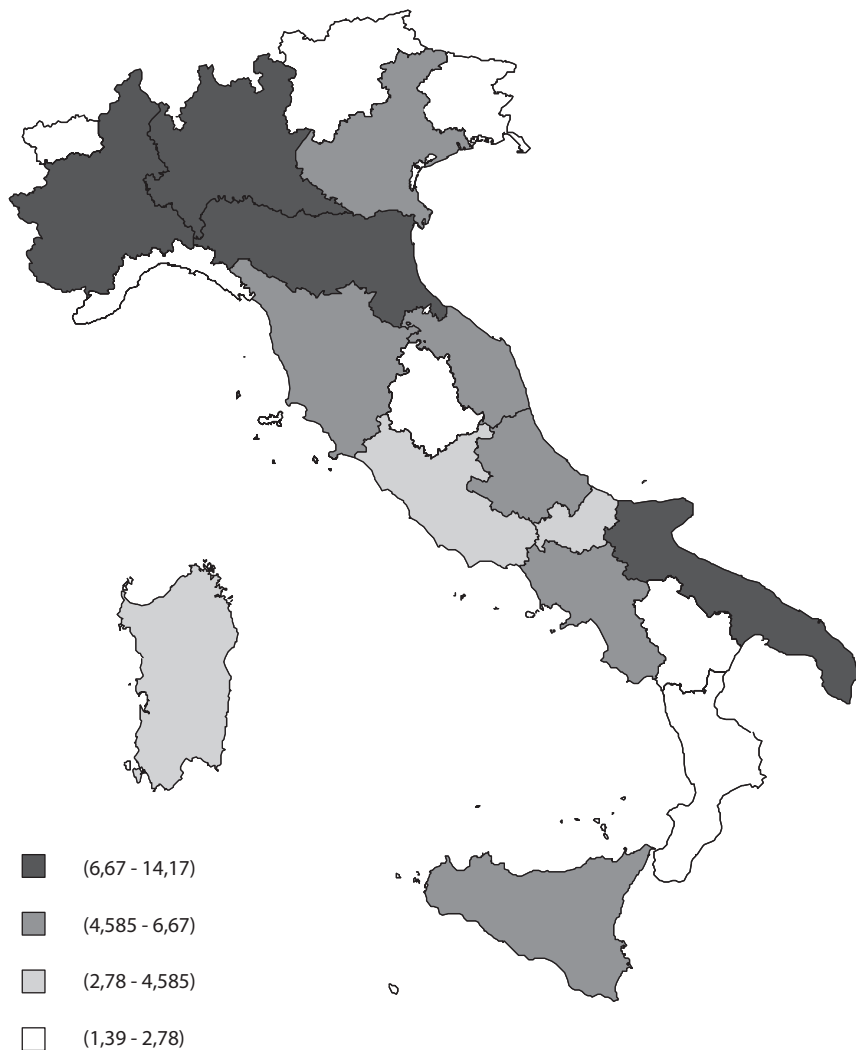


Fonte: elaborazioni su dati MET.

I dati dell'indagine utilizzata permettono di distinguere tra catena del valore industriale (45% delle imprese) e catena del valore gourmet o di alta qualità (57% delle imprese).<sup>3</sup> Le imprese della catena del valore dell'alta qualità sono mediamente piccole (il 78% ha meno di 10 addetti), mentre quelle nelle catene industriali risultano più grandi (il 46% con meno di 10 addetti). La diversità nella distribuzione per classi dimensionali tra le due tipologie di catene del valore non sorprende, in quanto le catene di tipo industriale sembrano più adatte a sfruttare le economie di scala.

<sup>3</sup> La determinazione del tipo di catena del valore viene effettuata dalle imprese stesse senza che venga loro fornita una esplicita definizione di cosa si intenda per gourmet o alta qualità. Questo, da un lato, introduce un certo margine di ambiguità su questo tipo di dato, dall'altro, lasciare libere le imprese di definire il loro ambito operativo, può risultare utile nell'evitare classificazioni rigide e arbitrarie. Le diverse tipologie di catene del valore non sono mutualmente esclusive.

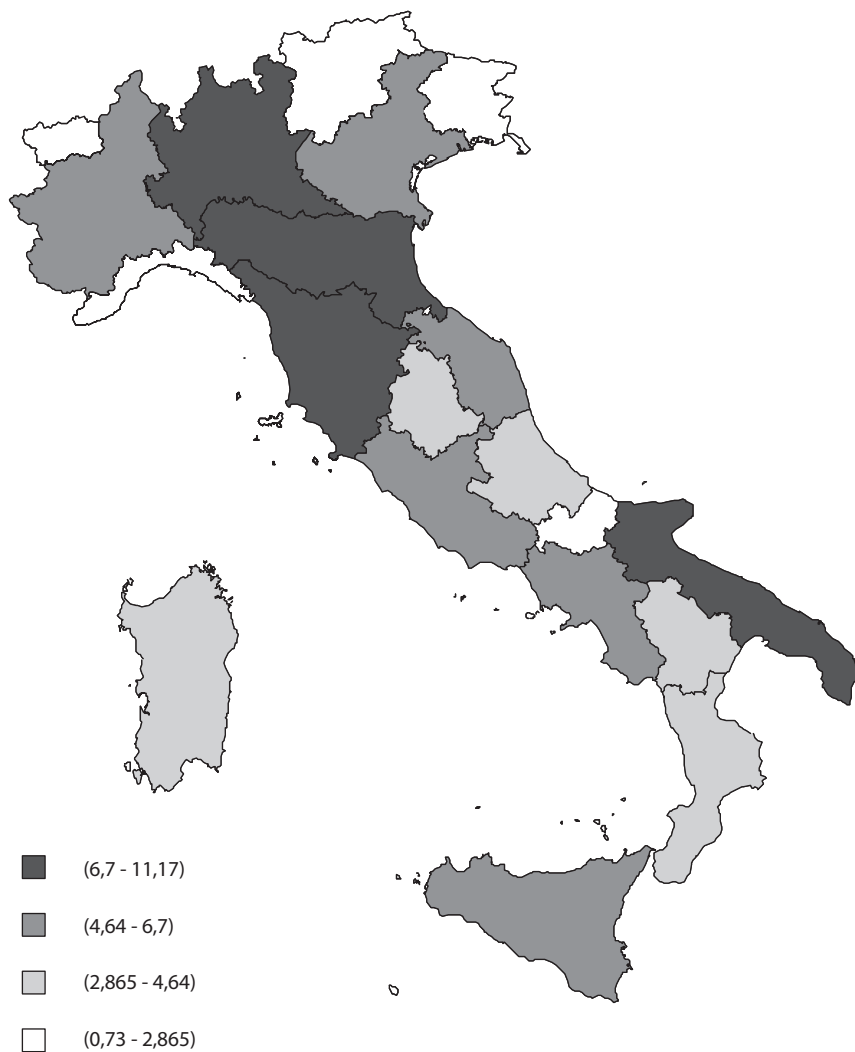
*Figura 10a*  
**Distribuzione geografica delle imprese alimentari (imprese nelle catene del valore)**



*Fonte:* elaborazioni su dati MET.

*Figura 10b*

**Distribuzione geografica delle imprese alimentari (altre imprese)**

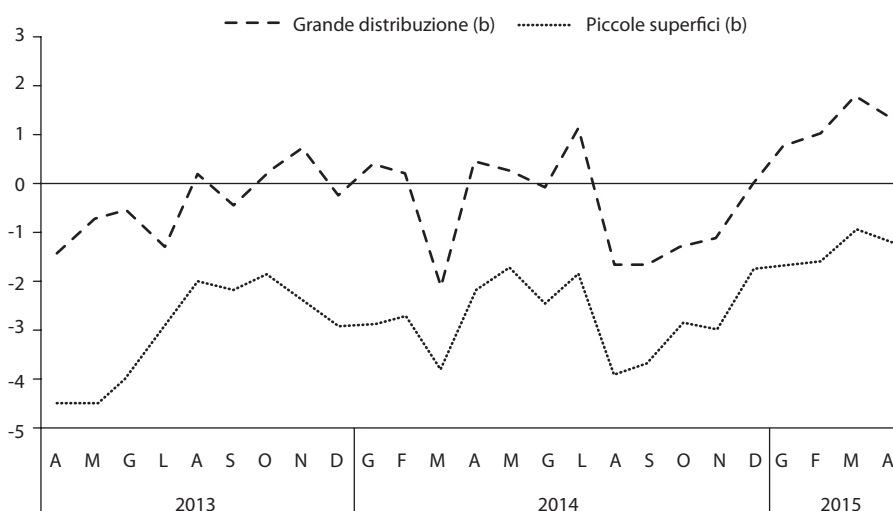


Fonte: elaborazioni su dati MET.

Per il settore alimentare risulta essere di particolare importanza anche la partecipazione a catene distributive, con quasi il 10% delle imprese che si servono della grande distribuzione per vendere i propri prodotti. La quota di imprese che si appoggiano alla grande distribuzione sale al 16% per le imprese nelle catene del valore. La quota di esportatori va dal 14% per le imprese che non utilizzano catene distributive a oltre il 50% per le imprese che se ne servono.

L'importanza delle catene distributive è confermata a livello nazionale anche dai dati dell'Istat sul commercio al dettaglio di prodotti alimentari. Gli ultimi dati disponibili mostrano come la grande distribuzione (supermercati, ipermercati e discount) abbia affrontato i recenti anni di crisi con minori difficoltà rispetto ai piccoli punti vendita, tanto da presentare variazioni tendenziali positive nei primi mesi del 2015 (Figura 11).

**Figura 11**  
**Commercio al dettaglio dell'alimentare (valori tendenziali)**



(a) Dati provvisori. (b) Medie mobili quadrimestrali dei tassi di variazione tendenziali mensili.

Fonte: elaborazioni su dati Istat.

L'analisi descrittiva conferma che le imprese alimentari sono di dimensioni ridotte e caratterizzate da una propensione all'export relativamente bassa. Tutta-

via, la partecipazione alle catene del valore è relativamente elevata e fra le imprese che appartengono a queste catene la percentuale di esportatrici è nettamente più elevata.

A questo punto abbiamo deciso di indagare in modo più approfondito in che misura la partecipazione alle catene del valore sia associata a una maggiore propensione all'export, utilizzando l'analisi di regressione. Il modello di riferimento è un probit in cui la variabile dipendente è una variabile dummy uguale a 1 se l'impresa esporta e a zero se non esporta. Fra le variabili esplicative invece inseriamo la partecipazione alle catene del valore. Inizialmente stimiamo questa regressione sull'intero campione (cioè su tutte le imprese del settore manifatturiero) e poi ci limitiamo al settore alimentare. Le principali statistiche descrittive sono riportate nella Tabella 1.

TABELLA 1

**Statistiche descrittive**

Variabili	Tutto il campione		Imprese alimentari	
	Media	Dev. St.	Media	Dev. St.
Export	0,254	(0,435)	0,170	(0,376)
CV Alimentare	0,018	(0,133)	0,211	(0,408)
Industriale	0,009	(0,093)	0,096	(0,294)
Gourmet	0,010	(0,098)	0,119	(0,324)
Altre CV	0,093	(0,291)		
GDO (Supermercati)			0,095	(0,293)
N. Addetti (Ln)	2,005	(1,592)	1,660	(1,179)
Reti Di Imprese	0,267	(0,442)	0,207	(0,405)
Innovazioni	0,109	(0,311)	0,063	(0,243)
Gruppo	0,113	(0,317)	0,051	(0,221)
Età (Ln)	2,801	(0,852)	2,778	(1,055)
N. Settori	80		1	
N. Regioni	20		20	
N. Imprese	25,090		1,599	

(1) L'età è nota solo per 23.796 imprese.

Fonte: elaborazioni su dati MET.

La partecipazione a catene del valore è associata ad una maggiore probabilità di esportare (Tabella 2) ed il risultato non cambia inserendo diversi controlli, quali il numero di addetti, la partecipazione a reti di imprese (definite in maniera indipendente rispetto alle relazioni specifiche di tipo esclusivamente produttivo incluse nella nostra definizione di catene del valore), lo sviluppo di innovazioni di prodotto o di processo, l'appartenenza a un gruppo e l'età dell'impresa, effetti fissi settoriali e regionali. Le diverse tipologie di catene del valore sono associate in vario modo alla probabilità di esportare: le imprese nella catena del valore alimentare di tipo industriale evidenziano, a parità di altro, un coefficiente maggiore rispetto agli altri tipo di catena del valore; le imprese nella catena del valore dell'alimentare gourmet invece presentano un coefficiente minore, la cui significatività emerge solo in seguito all'introduzione degli effetti fissi settoriali (Tabella 2, Modelli 1-3).

L'analisi descrittiva ha evidenziato come le imprese dell'alimentari risultino relativamente piccole e con quote di esportatori crescenti con la dimensione media delle imprese. Per tale ragione, oltre a inserire nel modello un controllo per la dimensione delle imprese, è utile anche effettuare delle stime separate per classe dimensionale, in maniera da lasciare ai coefficienti del modello un maggior grado di libertà. Poiché, come abbiamo detto, le imprese alimentari sono di dimensioni particolarmente ridotte e, sfruttando la ricchezza dei dati a nostra disposizione, possiamo effettuare stime separate per le micro imprese (1-9 addetti), per le piccole imprese (10-49 addetti) e per le medie e grandi imprese (oltre 50 addetti). I risultati sono presentati nella Tabella 2, Modelli 4-6 rispettivamente. Le stime per classi dimensionali evidenziano come siano proprio le micro imprese a beneficiare maggiormente, in termini di esportazioni, della partecipazione alle catene del valore: anche in questo caso il coefficiente più alto è quello delle catene del valore alimentare di tipo industriale.

TABELLA 2

**Stima della probabilità di esportare su tutto il campione.**

Variabili	Variabile dipendente: Export					
	Modello 1	Modello 2	Modello 3	Modello 4	Modello 5	Modello 6
CV alim. industriale	0.306*** (3.37)	0.421*** (4.27)	0.428*** (4.34)	0.569*** (3.57)	-0.057 (-0.35)	0.570** (2.39)
CV alim. gourmet	0.125 (1.31)	0.215** (2.02)	0.197* (1.84)	0.306** (2.18)	0.071 (0.34)	0.204 (0.50)

Altre CV	0.396*** (13.04)	0.259*** (7.86)	0.243*** (7.34)	0.307*** (5.40)	0.165*** (3.15)	0.162** (2.30)
N. addetti (ln)	0.279*** (40.73)	0.266*** (33.95)	0.253*** (31.83)			
Reti di imprese	0.093*** (4.45)	0.103*** (4.56)	0.095*** (4.17)	0.224*** (6.50)	-0.027 (-0.70)	0.031 (0.57)
Innovazioni	0.626*** (22.01)	0.575*** (18.61)	0.586*** (18.84)	0.593*** (11.31)	0.523*** (10.14)	0.696*** (11.14)
Gruppo	0.248*** (8.38)	0.241*** (7.56)	0.245*** (7.64)	0.458*** (6.74)	0.208*** (3.90)	0.339*** (6.42)
Età (ln)	0.110*** (8.56)	0.101*** (6.72)	0.086*** (5.68)	0.076*** (3.87)	0.087*** (2.82)	0.047 (1.09)
Constant	-1.774*** (-47.05)	3.481 (0.03)	3.716 (0.04)	3.761 (0.04)	-1.093*** (-3.91)	-0.741 (-1.45)
Effetti fissi regionali	no	no	sì	sì	sì	sì
Effetti fissi settoriali	no	sì	sì	sì	sì	sì
N. osservazioni	23796	20726	20726	11621	5800	3201
Pseudo R2	0.174	0.211	0.220	0.089	0.122	0.241

(1) Statistica t tra parentesi; \* p<0.1, \*\* p<0.05, \*\*\* p<0.01.

(2) Modelli 1-3 su tutto il campione, 4-6 rispettivamente su imprese con 1-9, 10-49, 50 e più addetti.

Fonte: elaborazioni su dati MET.

A parità di condizioni, le imprese alimentari sembrano beneficiare maggiormente della partecipazione alle catene del valore (particolarmente per le produzioni di tipo industriale) rispetto alle imprese di altri settori. In quanto segue ripetiamo l'analisi sul sotto-campione delle imprese alimentari. Il vantaggio principale di tale procedimento è stimare un modello specifico per il settore, mentre lo svantaggio, nel nostro caso, è principalmente quello di rimanere con un numero di osservazioni piuttosto ridotto (Tabella 3). Per questa ragione presentiamo due stime: una essenziale, in cui includiamo solamente gli effetti fissi regionali e le variabili di interesse, ovvero i due tipo di catena del valore e la partecipazione a catene distributive; e una completa, in cui includiamo tutti i regressori. Anche in questo caso effettuiamo la stima sulle tre classi dimensionali (micro, piccole, e medie e grandi imprese). I risultati, in linea con i precedenti, mostrano un'associazione positiva tra catene del valore e export, così come tra partecipazione alla grande distribuzione organizzata (GDO, per esempio super-

mercati) e export. Notiamo tuttavia che, anche a causa del ridotto numero di osservazioni, i coefficienti delle catene del valore risultano significativi solo per le micro imprese. Inoltre, la catena del valore gourmet risulta significativa solo per le micro imprese e solo quando escludiamo le altre variabili di controllo dal modello (Tabella 3).

TABELLA 3

**Stima della probabilità di esportare, settore alimentare.**

Variabili	Variabile dipendente: Export					
	Modello 1	Modello 2	Modello 3	Modello 4	Modello 5	Modello 6
CV alim. industriale	0.898*** (4.78)	-0.029 (-0.14)	0.327 (0.87)	0.702*** (3.54)	-0.061 (-0.28)	0.085 (0.20)
CV alim. gourmet	0.314* (1.90)	-0.074 (-0.27)	-0.375 (-0.64)	0.169 (0.96)	-0.087 (-0.31)	-0.767 (-1.14)
GDO (supermercati)	0.828*** (4.12)	0.395* (1.91)	0.932** (2.27)	0.706*** (3.36)	0.391* (1.87)	0.999** (2.05)
Reti di imprese				0.307** (2.07)	-0.011 (-0.06)	0.986** (2.23)
Innovazioni				0.855*** (3.84)	0.105 (0.38)	1.101** (1.98)
Gruppo				-0.242 (-0.65)	0.326 (1.14)	0.082 (0.19)
Età (ln)				0.170** (2.54)	0.025 (0.18)	0.119 (0.39)
Constant	-1.746*** (-6.94)	0.007 (0.02)	0.215 (0.41)	-2.239*** (-6.85)	-0.108 (-0.21)	-0.419 (-0.35)
Effetti fissi regionali	sì	sì	sì	sì	sì	sì
N. osservazioni	1168	259	80	1061	256	80
Pseudo R2	0.120	0.073	0.142	0.155	0.076	0.250

(1) Statistica t tra parentesi; \* p<0.1, \*\* p<0.05, \*\*\* p<0.01.

(2) Modelli 1 e 4, 2 e 5, 3 e 6 rispettivamente su imprese con 1-9, 10-49, 50 e più addetti.

Fonte: elaborazioni su dati MET.



## Conclusione

Abbiamo descritto le caratteristiche salienti del settore alimentare italiano in anni in cui le imprese, soprattutto quelle più dinamiche e internazionalizzate, si trovano a reagire alle difficoltà legate al fragile contesto economico, adottando strategie che pongano basi per il rilancio, oltre a permettere la mera sopravvivenza. La partecipazione alle catene globali del valore sembra essere un elemento importante in tale strategia.

L'obiettivo dell'articolo è quindi spiegare le risposte delle imprese del settore alimentare in un'ottica di «filiera», vale a dire con una prospettiva che colga in maniera completa e profonda la complessità delle interazioni fra loro nei diversi stadi di produzione. Sotto la spinta del progresso tecnologico e con la progressiva riduzione delle barriere commerciali e dei costi di trasporto, i sistemi produttivi si sono infatti rapidamente trasformati e hanno acquisito una nuova fisionomia: dall'interscambio di beni e servizi si è passati a quello delle mansioni (*tasks*) necessarie alla produzione di quei beni. La produzione è ora organizzata in catene del valore che si esplicano a livello nazionale, regionale o globale, in cui imprese, spesso di paesi diversi, interagiscono e partecipano in successione alla creazione di valore. Ciò si traduce in una frammentazione geografica della produzione, e in un complesso sistema di relazioni fra le imprese. Le imprese, anche piccole, devono inserirsi in queste catene e specializzarsi in mansioni specifiche.

Nel nuovo scenario competitivo, le imprese italiane del settore alimentare, come abbiamo visto, sono state capaci di far parte delle catene del valore alimentari e spesso anche di localizzarsi nei settori a più elevato valore aggiunto.

La loro ridotta dimensione non le ha scoraggiate dal ritagliarsi nicchie produttive all'interno della divisione internazionale del lavoro, anche se continua a rappresentare un limite in termini di capacità di realizzare economie di scala.

Nell'articolo abbiamo analizzato l'industria alimentare italiana da diversi punti di vista: dapprima a livello aggregato su dati nazionali, confrontando l'Italia con i maggiori paesi europei; poi abbiamo incrementato il livello di dettaglio, fornendo un'analisi a livello di prodotti; e, infine, abbiamo concentrato l'analisi su un campione di imprese italiane. L'evidenza raccolta mostra come l'industria alimentare italiana e le imprese che operano al suo interno risultino particolarmente soggette alla competizione internazionale. L'Italia è despecializzata nel settore, con un basso livello di commercio intra-industriale e una minore integrazione nelle catene del valore rispetto agli altri paesi europei. In tale contesto non stupisce che le imprese alimentari, tipicamente di piccole dimensioni, evidenzino una scarsa propensione all'export e all'internazionalizzazione. Tuttavia,

l'Italia è caratterizzata da una forte specializzazione in alcuni prodotti e forti de-specializzazioni in altri. Similmente, l'Italia riesce a esportare alcuni prodotti a prezzi significativamente più alti della media europea, con uno scarto di prezzo superiore a quello riscontrato in altri paesi, e allo stesso tempo esporta prodotti a prezzi significativamente più bassi, fornendo quindi dei segnali contrastanti.

I risultati dell'analisi econometrica fatta utilizzando l'indagine sulle imprese cercano di ricomporre il quadro. Evidenziano come le imprese che operano all'interno delle catene del valore abbiano una maggiore probabilità di esportare. Questo risultato si applica in particolare alle piccole imprese operanti nella fase più a valle del processo produttivo e aumenta quando le imprese non solo operano all'interno delle catene del valore, ma quando c'è la presenza della grande distribuzione organizzata. Ciò, se da un lato ci mette in guardia sul fatto che la dimensione ridotta e la mancanza di una solida rete distributiva, con tutti i servizi ad essa collegati, possano rappresentare un ostacolo all'internazionalizzazione, dall'altro è coerente con la letteratura citata e mostra come le catene globali del valore possano, almeno in parte, aiutare le imprese italiane a raggiungere i mercati esteri.

La partecipazione alle catene del valore porta comunque con sé rischi e opportunità. La concorrenza si basa ampiamente sulla qualità dei prodotti (intesa in senso ampio) e sulla differenziazione degli stessi, e non solamente sul prezzo. La differenziazione dei prodotti e l'alta qualità dei prodotti possono pertanto rappresentare un punto di forza per le imprese italiane. In uno studio recente, per esempio, Curzi e Olper (2012) hanno utilizzato le denominazioni di origine e le certificazioni al fine di identificare i prodotti alimentari di alta qualità tipici del *Made in Italy*. I loro risultati indicano che le imprese che producono prodotti di alta qualità hanno maggiori probabilità di esportare e di esportare di più in più mercati, in particolare verso destinazioni più ricche e più lontane. Le imprese alimentari italiane potrebbero trovare nell'integrazione nelle catene del valore la strategia vincente per sfruttare al meglio i loro vantaggi comparati e superare alcuni degli ostacoli all'internazionalizzazione.

I vantaggi derivanti dalla partecipazione alle catene del valore sembrano relativamente maggiori per le imprese alimentari che per le imprese di altri settori, e soprattutto maggiori proprio per le imprese di piccola dimensione. Queste ultime, quando operano nell'ambito delle catene del valore sono verosimilmente in grado di specializzarsi e mostrano una maggiore propensione all'export. Questo vale in gran parte per le imprese alimentari nelle catene del valore di tipo industriale, ma anche, seppur in misura minore, per le imprese nelle catene del valore dell'alta qualità.

Possiamo quindi affermare che la nostra analisi suggerisce che la partecipazione alle catene del valore possa aiutare le imprese del settore alimentare italiano a superare alcuni dei loro vincoli strutturali e a aumentare la capacità delle piccole imprese di vendere i propri prodotti anche all'estero.

## Riferimenti bibliografici

- Antràs, P.  
2003 *Firms, Contracts, and Trade Structure*, in «Quarterly Journal of Economics», novembre, 118, pp. 1375-1418.
- Antràs, P., Yeaple, S.R.  
2014 *Multinational Firms and the Structure of International Trade*, cap. 2, in Elhanan Helpman, Kenneth Rogoff and Gita Gopinath, (a cura di), *Handbook of International Economics*, Elsevier, 2014, Vol. 4, pp. 55-130.
- Baldwin, R., Lopez-Gonzalez, J.  
2013 *Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses*, in «NBER Working Papers», 18957, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Bernard, A.B., Jensen, J.B., Redding, S.J., Schott, P.K.  
2011 *The empirics of firm heterogeneity and international trade*, No. w17627, National Bureau of Economic Research.
- Burch, D., Lawrence, G.  
2005 *Supermarket own brands, supply chains and the transformation of the agri-food system*, in «International Journal of Sociology of Agriculture and Food», 13, 1, pp. 1-18.
- Curzi, D., Olper, A.  
2012 *Export behavior of Italian food firms: Does product quality matter?*, in «Food Policy», 37, 5, pp. 493-503.
- de Backer, K., Miroudot, S.  
2014 *Mapping Global Value Chains*, in «ECB Working Paper», nN. 1677.
- Fally, T.  
2012 *Production staging: measurement and facts*, Boulder, Colorado, University of Colorado Boulder, maggio.
- Gereffi G., Humphrey J., Kaplinsky R., Sturgeon T.J.  
2001 *Introduction: globalisation, value chains and development*, in «IDS Bulletin», 32, 3, pp. 1-8.
- Gereffi, G.  
1994 *The Organisation of Buyer-driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks*, in Gereffi, G. e Korzeniewicz, M. (a cura di), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT, Praeger, pp. 95-122.
- Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T.  
2005 *The governance of global value chains*, in «Review of international political economy», 12, 1, pp. 78-104.
- Giovannetti, G., Marvasi, E.  
2015 *Food Exporters in Global Value Chains: Food for Thought*, in «DISEI working paper», Università di Firenze.
- Giovannetti, G., Marvasi, E., Sanfilippo, M.  
2015 *Supply chains and the internationalization of small firms*, in «Small Business Economics», pp. 1-21.

- Grossman, G.M., Rossi-Hansberg, E.  
2008 *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring*, in «American Economic Review», American Economic Association, vol. 98, 5, pp. 1978-97.
- Grubel, H.G., Lloyd, P.J.  
1971 *The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade*, in «Economic record», 47, 4, pp. 494-517.
- Grubel, H.G., Lloyd, P.J.  
1971 *The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade*, in «Economic record», 47, 4, pp. 494-517.
- Humphrey, J., Memedovic, O.  
2006 *Global value chains in the agri-food sector*, in «United Nations Industrial Development Organization Working Paper», Vienna.
- ICE  
2014 *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto 2013-2014.
- ISTAT  
2015 *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*.
- Lafay, G.  
1992 *The Measurement of Revealed Comparative Advantage*, in Dagenais, M.G. e Muet, P.A. (a cura di), *International Trade Modelling*, London, Chapman & Hall).
- Lafay, G.  
1992 *The Measurement of Revealed Comparative Advantage*, in Dagenais, M.G. e Muet, P.A. (a cura di), *International Trade Modelling*, London, Chapman & Hall.
- Lee, J., Gereffi, G., Beauvais, J.  
2012 *Global value chains and agri-food standards: challenges and possibilities for smallholders in developing countries*, in «Proceedings of the National Academy of Sciences», 109, 31, pp. 12326-12331
- Melitz, M.J., Redding, S.J.  
2013 *Heterogeneous Firms and Trade*, in «CEPR Discussion Papers», 9317, C.E.P.R. Discussion Papers.
- OECD  
2013 *Interconnected Economies: Benefitting from Global Value Chains*, OECD Publishing.

