

MEMORIE GEOGRAFICHE

Giornata di studio della Società di Studi Geografici
Napoli, 10 dicembre 2021

Catene/Chains

a cura di

Fabio Amato, Vittorio Amato, Stefano de Falco,
Daniela La Foresta, Lucia Simonetti



Catene/Chains è un volume delle Memorie Geografiche della Società di Studi Geografici

<http://www.societastudigeografici.it>

ISBN 978-88-94690118

Numero monografico delle Memorie Geografiche della Società di Studi Geografici
(<http://www.societastudigeografici.it>)

Certificazione scientifica delle Opere

Le proposte dei contributi pubblicati in questo volume sono state oggetto di un processo di valutazione e di selezione a cura del Comitato scientifico e degli organizzatori delle sessioni della Giornata di studio della Società di Studi Geografici

Comitato scientifico:

Fabio Amato (SSG e Università L'Orientale di Napoli), Vittorio Amato (Università Federico II di Napoli), Cristina Capineri (SSG e Università di Siena), Domenico de Vincenzo (SSG e Università di Cassino), Egidio Dansero (SSG e Università di Torino), Stefano de Falco (Università Federico II di Napoli), Francesco Dini (SSG e Università di Firenze), Michela Lazzeroni (SSG e Università di Pisa), Mirella Loda (SSG e Università di Firenze), Monica Meini (SSG e Università del Molise), Andrea Pase (SSG e Università di Padova), Filippo Randelli (SSG e Università di Firenze), Lucia Simonetti (Università Federico II di Napoli), Bruno Vecchio (SSG e Università di Firenze)

La valutazione e la selezione dei singoli abstract è stata gestita dal Comitato scientifico e dai coordinatori di sessione, che i curatori ringraziano per aver discusso con gli autori contenuto e forma dei rispettivi articoli e infine per aver operato affinché questi ultimi siano coerenti con le norme editoriali previste.



Creative Commons Attribuzione – Condividi allo stesso modo 4.0 Internazionale

Immagine di copertina: Carlo de Luca

© 2022 Società di Studi Geografici
Via San Gallo, 10
50129 - Firenze

GIORGIA BRESSAN*

LE IMPRESE GLOBALI AI TEMPI DEL COVID-19. SHOCK E FORME DI RIORGANIZZAZIONE SPAZIALE DELLA PRODUZIONE

1. INTRODUZIONE. – La pandemia legata al coronavirus SARS-CoV-2 ha influenzato l'esistenza, seppur con conseguenze diverse, delle popolazioni residenti in tutti i continenti. Le istituzioni, in questo contesto, non solo hanno introdotto eccezionali misure per proteggere la salute dei cittadini, ma hanno anche rivestito inediti ruoli nell'economia, che vanno oltre l'ordinaria funzione legislativa in materia ambientale o sulla tutela dei lavoratori. Come osservato da Franco (2021), nei paesi via via coinvolti dalla diffusione del virus, alle restrizioni è stata affiancata in linea generale l'introduzione di una serie di politiche di bilancio volte a contenere la caduta della domanda, mentre le banche centrali sono intervenute con politiche monetarie espansive volte analogamente a mitigare l'impatto della crisi. Le istituzioni europee in questo clima di eccezionalità hanno consentito ai paesi membri di fornire sostegno alle economie nazionali con, *inter alia*, l'adozione della clausola di salvaguardia generale del Patto di stabilità e crescita e rendendo più flessibile le regole sugli aiuti di Stato.

È opportuno osservare che anche nella sua fase iniziale, in un contesto in cui si andavano adottando nei diversi Stati coinvolti dalla pandemia inedite modalità di contenimento, il binomio economia e pandemia è stato oggetto di attenzione non solo nella sua dimensione empirica¹, ma anche nella sua vertente teorico-concettuale. In geografia economica, Bryson e Vanchan (2020) ha guadagnato considerevole attenzione, riflettendo sull'opportunità di ripensare ai benefici e rischi legati alla globalizzazione, alla luce dei primi impatti del coronavirus sulle catene di approvvigionamento. È propriamente su questa base che si innesta questa ricerca.

Nello specifico, lo studio considera gli impatti della pandemia di Covid-19 sul sistema produttivo italiano, tramite la conduzione di un percorso di ricerca volto ad approfondire le conseguenze in imprese la cui influenza travalica i confini nazionali. Trattare di questo tema vuol dire anche identificare le discontinuità attribuibili alla pandemia sui flussi di merci, persone e informazioni, esplorare le strategie di adattamento delle imprese, comprendere il valore aggiunto di appartenere in questa circostanza ad un gruppo piuttosto che essere impresa indipendente, ed approfondire le opportunità e sfide per il mondo industriale di una nuova quotidianità che implica la condivisione con la presenza del virus.

Questo contributo, che costituisce una tappa iniziale di un percorso di ricerca più ampio, mira ad offrire delle chiavi interpretative atte a comprendere i fenomeni in essere. In particolare, si vuole riflettere su come si inserisce il rischio pandemico nello studio della globalizzazione. Dal punto di vista empirico l'attenzione verterà sull'Italia, dove la recessione di portata eccezionale del 2020 è avvenuta in un contesto già problematico, in cui l'economia era caratterizzata da difficoltà strutturali di crescita e con una finanza pubblica molto indebitata.

2. QUADRO TEORICO.

2.1 *Percorsi di ricerca sulla globalizzazione.* – La forte crescita degli scambi internazionali, specialmente quello concernente i beni intermedi, ha promosso l'inclusione nel commercio globale di molti territori e paesi precedentemente meno coinvolti nella produzione di beni e servizi, che si sono così trovati ad avere una nuova posizione competitiva.

Questi vistosi cambiamenti nella produzione internazionale sono oggetto di un'ampia attenzione accademica. Per sommi capi le ricerche che si sviluppano sotto l'acronimo inglese GVC (Global Value Chain) e il

¹ A questo proposito, si segnala che a maggio 2020 l'Istat ha condotto la prima edizione dell'indagine "Situazione e prospettive delle imprese a seguito dell'emergenza sanitaria Covid-19", con l'intento di fornire un quadro tempestivo delle tendenze in atto (l'approfondimento sulla prima rilevazione è disponibile al sito <https://www.istat.it/it/archivio/244378>, consultato il 27 marzo 2022).



suo predecessore GCC (Global Commodity Chain) affrontano lo studio dell'integrazione funzionale dell'attività di produzione spazialmente dispersa. La base concettuale si ritrova nella teoria dei sistemi mondiali, secondo la quale le economie centrali e periferiche sono protagoniste di uno scambio ineguale e vincolate a determinate posizioni per la appropriazione del valore. Centrale per la ricerca delle GCC/GVC è la comprensione della gerarchia fra attori (specialmente le imprese) nella catena di produzione.

Il framework delle Global Production Network (GPN) – che da più di vent'anni alimenta, seppur con alcune trasformazioni al suo interno e osservazioni critiche dall'esterno (Yeung, 2021), lo studio della globalizzazione economica – è uno sviluppo ulteriore di questa letteratura. L'attenzione è ancora una volta sulle dinamiche di governance, però rispetto alle precedenti il framework si affranca dalla nozione di catene lineari di imprese a favore di una visione a reti diffuse, comprendenti attori economici e non. Le GPN sono più attente ai contesti locali in cui la globalizzazione si sviluppa, alla transcalarità e al modo in cui attori e fattori contestuali influenzano le pratiche di produzione (per un recente approfondimento, cfr. Coe, 2021).

Le spinte alla dispersione geografica delle attività produttive hanno tuttavia subito nel corso dell'ultimo decennio un progressivo ridimensionamento. Alla crisi finanziaria del 2008-2009, si sono andati a sommare altri fattori come l'introduzione di nuove tecnologie (tra cui l'automazione) e l'insorgere di conflitti commerciali fra i due principali produttori globali: la Cina e gli Stati Uniti. Di fronte ad uno shock esogeno come la pandemia, l'interrogativo principale consiste nel comprendere se tale situazione perdurante, seppur presentandosi con diverse intensità nel tempo e nello spazio, abbia la capacità di modificare la strategia localizzativa delle imprese multinazionali. Questo shock ha accelerato la contrazione delle reti di produzione internazionali, oppure, durante la pandemia, la possibilità di avere una base ampia, dispersa spazialmente, rappresenta un valore aggiunto? Da osservare che il ritorno in patria di attività precedentemente delocalizzate era già una pratica in atto prima della pandemia. Per Vanchan *et al.* (2018), non sono solo fattori quantitativi, come una diversa convenienza economica, a spiegare tale fenomeno. Anche *drivers* legati al rischio, identificati come discontinuità nelle catene di approvvigionamento, discordante qualità dei prodotti, rischio di furti, promuovono il riavvicinamento della produzione. Esistono diverse forze in campo, ma l'interconnessione delle attività economiche è inevitabilmente messa in discussione dalla diffusione di agenti patogeni come il coronavirus.

2.2 La pandemia e l'eccezionalità della crisi. – La pandemia ha evidenziato come la globalizzazione espone le imprese a rischi extra-rete, che nell'immediato possono riguardare livelli di attività e operatività, ma poi potenzialmente possono alterare strategie e percorsi di crescita (Bryson e Vanchan, 2020). Ad esempio, si vuole ricordare, come osservato dall'Agenzia italiana per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane (ICE, 2021b), fra maggio 2020 e febbraio 2021 c'è stato un aumento di 643% nel costo in dollari per 40ft container e l'indisponibilità fisica di container ha reso impossibile in taluni casi trasportare le merci e ha causato rallentamenti nella produzione.

Queste discontinuità nella logistica potevano essere parzialmente meglio affrontate se le imprese fossero state più preparate a shock esogeni, mappando ad esempio preventivamente la propria catena di approvvigionamento (Vanchan, 2021). Più difficile invece è pensare ad un'azione diversa dello Stato, a difesa dell'economia e delle famiglie. La recessione vissuta nel 2020 non è una recessione "ordinaria", cioè con cause economiche o finanziarie, ma è di tipo sanitario. Dunque, sono colpiti i settori legati alla mobilità e alle occasioni di incontro delle persone, ostacolando sia la produzione che il consumo. I tradizionali strumenti di politica economica non possono stimolare facilmente la domanda: i livelli di consumo tendono a ridursi sia per le famiglie direttamente colpite dalla crisi, sia per coloro che, pur non avendo subito contrazioni del reddito, non possono, per esempio, spostarsi normalmente. A questo si aggiunge l'incertezza generale che comprime i consumi. L'impatto della pandemia lo si è visto anche con l'emergere di nuovi comportamenti individuali, come un maggior ricorso alla consegna a domicilio per l'acquisto di alcuni beni o l'incremento della spesa in alimenti e bevande (per un'analisi regionale, cfr. Fornasin e Zaccomer, 2021). Nonostante la ricerca scientifica e terapeutica sia molto intesa in tutto il mondo, la perdurante incertezza di origine sanitaria condiziona pesantemente le previsioni macroeconomiche delle imprese e la capacità dei decisori e *policy makers* di introdurre le politiche più idonee a fronteggiare la situazione.

Nonostante la pandemia abbia interessato i paesi, le persone e le economie di tutto il mondo, gli impatti sono stati variabili, così pure le reazioni dei territori (Vanchan, 2021). Significativo a questo proposito è citare un'indagine condotta in piena emergenza pandemica nel vivace distretto piemontese dell'automobile (ICE, 2021c). Con riferimento alle strategie future delle imprese, i risultati dello studio evidenziano che, nonostante ci sia in generale una certa cautela a causa del protrarsi della crisi sanitaria, mentre per alcune

imprese ci sono alcune indicazioni su un potenziale incremento delle attività all'estero, specie con riferimento alle principali funzioni produttive, emerge per altre una possibile ristrutturazione delle attività estere, con un riavvicinamento della produzione a favore di una localizzazione in Italia. In un contesto fortemente competitivo come quello europeo, bisogna però tenere presente anche dei fattori di attrattività presenti nei paesi in prossimità (ICE, 2021b). Dunque, è possibile che il riavvicinamento della produzione non vada a favore del paese di origine degli investimenti, ma a beneficio di Stati limitrofi. Emerge nuovamente con forza il ruolo dello Stato nel creare condizioni competitive nell'economia.

3. UNA LETTURA DEI POTENZIALI DI RIPRESA: IL CASO ITALIANO. – La necessità di garantire la compatibilità tra prodotti e processi nelle reti globali di produzione e l'esigenza di assicurare prodotti con le qualità attese dai mercati implicano un elevato grado di coordinamento non solo fra sedi delle multinazionali, ma anche fra le imprese indipendenti, partecipi con le esportazioni al commercio internazionale. È doveroso premettere che per valutare in profondità l'impatto della pandemia sulle imprese multinazionali sarebbe necessario interrogare dati statistici che al momento della stesura dell'articolo (marzo 2022) non sono disponibili².

Le informazioni del Rapporto ICE 2020-2021 (ICE, 2021a), sui cui la seguente sezione si basa, consentono però di studiare alcuni aspetti delle imprese esportatrici, che hanno un posizionamento competitivo internazionale da mantenere o incrementare. Inoltre, bisogna ricordare che l'incertezza mai sperimentata prima nel settore del commercio internazionale ha dato l'avvio in Italia, su impulso del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, ad un percorso inclusivo per il sostegno pubblico dell'internazionalizzazione con il Patto per l'Export³. È dunque l'ampia classe delle imprese esportatrici ad essere potenzialmente interessata da queste azioni.

In primo luogo, c'è da specificare che nella fase precedente alla pandemia, le imprese che esportano occupano oltre un terzo del complesso degli addetti delle imprese industriali e dei servizi e generano oltre il 50% del valore aggiunto totale. In termini di vendite all'estero, la maggiore quota di export nazionale è generata dai gruppi multinazionali a controllo italiano (39,4%), seguono le multinazionali a controllo estero (32%), le imprese non appartenenti a gruppi (16,3%) ed i gruppi domestici a controllo italiano (12,3%). Le imprese a maggiore propensione all'export (inteso come incidenza delle esportazioni sul totale del fatturato complessivo) sono costituite dalle multinazionali italiane (28,2%), seguite dalle multinazionali estere (25,2%), dalle imprese non appartenenti a gruppi (19,1%) e dai gruppi domestici italiani (15,8%). Guardando alle tipologie di imprese con una propensione all'export di oltre il 50%, si può osservare che il 42,5% dell'export delle imprese fortemente esposte sui mercati esteri sia generato dalle multinazionali a controllo italiano e il 31,8% da quelle a controllo estero.

Un primo elemento che può essere preso in considerazione per studiare la reazione alla pandemia è il dinamismo strategico delle imprese, inteso come un congiunto di comportamenti orientati al cambiamento (si tratta di, per esempio, modernizzazione tecnologica della propria area di attività, utilizzo di piattaforme digitali, azioni di sostenibilità ambientale). Secondo gli autori del rapporto, un indicatore composito che raggruppa questi elementi può essere interpretato come un elemento in grado di qualificare non solo i sentieri di sviluppo delle imprese esportatrici nella fase pre-crisi, ma anche la loro capacità di reazione alla pandemia. Prima della crisi sanitaria, il livello medio dell'indice risulta superiore per le imprese esportatrici in tutte le classi di addetti. Inoltre, in tutti i settori il valore mediano dell'indice per le imprese esportatrici è superiore a quello delle imprese non esportatrici.

Interrogando dati riferiti al periodo dell'emergenza sanitaria, si osserva che la variazione del fatturato tra giugno e ottobre 2020 sul corrispondente periodo del 2019 mostra perdite rilevanti: il 57,8% delle imprese esportatrici ha registrato cali più ampi del 10%. Classificando le imprese esportatrici in diverse categorie di dinamismo sulla base dell'indicatore composito precedentemente illustrato, si osserva che, pur in un contesto di flessioni generalizzate delle vendite, nel periodo giugno-ottobre 2020 le imprese ad alto dinamismo

² Vengono realizzate periodicamente indagini *ad hoc* dall'Istat sui gruppi multinazionali italiani e le imprese a controllo estero in Italia, ma purtroppo l'ultimo report disponibile, pubblicato a novembre 2021, si riferisce al periodo pre-pandemico, il 2019 (testo e tabelle disponibili al sito <https://www.istat.it/it/archivio/263634>, consultato il 26 marzo 2022).

³ È necessario ricordare che nei tavoli settoriali preparatori alla definizione dell'intervento si erano individuate sia delle criticità "croniche" dell'export italiano, come la scarsa consapevolezza estera dell'eccellenza italiana in settori ad alto contenuto tecnologico, ma anche problemi specifici del Covid-19, come l'adozione di pratiche commerciali discriminatorie, sotto forma talvolta di richieste di certificazione della salubrità dei prodotti italiani (testo ed approfondimenti disponibili al sito <https://www.esteri.it/it/diplomazia-economica-e-politica-commerciale/diplomaziaeconomica/patto-per-l-export>, consultato il 27 marzo 2022).

siano state meno esposte a cali di fatturato superiori al 10% (53%) rispetto alle altre tipologie identificate. Per quanto riguarda il periodo dicembre 2020-febbraio 2021, sono sempre le imprese a scarso dinamismo ad essere più esposte a cali di fatturato superiori al 10% (58,9%), mentre le imprese ad alto dinamismo sono in numero inferiore (51,8%). Nel 2020, il 60,7% delle imprese esportatrici ha richiesto prestiti assistiti da garanzia pubblica, con scarse differenze tra le diverse tipologie di impresa.

Analizzando alcuni effetti e reazioni previsti per i primi sei mesi del 2021, si osserva che le imprese ad alto dinamismo hanno una prospettiva più positiva rispetto alle altre. Ad esempio, il 17,5% di queste rileva “Seri rischi operativi e di sostenibilità dell’attività”, mentre per le imprese a basso dinamismo la percentuale sale al 25,4%. Analogo andamento si rileva per le imprese distinte in base alla propensione all’export: all’aumentare dell’esposizione sui mercati esteri i rischi operativi tendono ad essere meno rilevanti, passando dal 23,9% delle imprese che esportano fino al 10% del fatturato al 19,3% di quelle che vendono all’estero almeno il 50% del proprio fatturato. Le imprese ad alto dinamismo si rilevano più attive anche nel fatto che il 20,2% prevede un “Aumento delle relazioni esistenti o creazione di partnership con imprese nazionali o estere” mentre la stessa voce raggiunge il 13,3% per le imprese a basso dinamismo. Analizzando le imprese esportatrici, per classe di propensione all’export, si osserva anche in questo caso un analogo andamento: si passa dal 18,3% per le imprese con una propensione superiore al 50%, al 15,6% per le imprese con una propensione fino al 10%.

4. NOTE CONCLUSIVE. – La pandemia di Covid-19, al di là del suo impatto sanitario, rappresenta un’interruzione del normale svolgimento delle relazioni sociali e dei rapporti economici fra territori, oltre ad esser una sfida mai incontrata prima dai responsabili di governo e dai protagonisti del mondo del lavoro. Sono state proprio alcune di queste tensioni nel sistema produttivo il tema a cui si è voluto dare attenzione in questo contributo. Bisogna constatare che è troppo prematuro per studiare gli effetti della pandemia in termini di riconfigurazione spaziale delle reti di produzione, anche se è importante iniziare a comprendere quelle che sono e saranno le reazioni delle imprese e le conseguenze per i territori. Per quanto riguarda la partecipazione delle imprese italiane alle reti globali di produzione, al momento, è possibile un’analisi di alcuni aspetti delle imprese esportatrici. Esplorando il patrimonio statistico dell’ISTAT, i dati mostrano come le imprese più dinamiche e più propense alle esportazioni nel periodo anteriore al Covid-19 tendono a reagire con maggiore determinazione alla crisi indotta dalla pandemia. È ad ogni modo necessario ricordare come i dati secondari offrono una fotografia parziale, principalmente per il fatto che vi è una difficoltà di isolare l’effetto pandemia da altre variabili. In questo contesto risulta tuttavia possibile comprendere gli inediti ruoli che gli attori non economici hanno assunto nel sostegno delle imprese, nel caso italiano specialmente con l’introduzione del Patto per l’Export.

Lo studio degli impatti della pandemia nel processo di globalizzazione economica porta con sé anche tutta una serie di difficoltà nella mera condizione della ricerca, a causa di problematiche di carattere metodologico, che non sono nuove in geografia economica (Bathelt e Li, 2020). Se la necessità di procedere con approcci qualitativi *in situ* nello studio delle imprese risulta già piuttosto consolidata (Bryson *et al.*, 1999; Hughes, 1999) appare opportuno constatare che nel caso della pandemia sia oltretutto rilevante procedere con un’analisi che guardi individualmente alle singole grandi imprese, più che a dinamiche settoriali, adottando un approccio idoneo a tracciare nello spazio e nel tempo le operazioni e le interrelazioni fra sedi produttive (Goldstein e Newell, 2020). Nel settore automobilistico, ad esempio, è evidente che all’interno di una stessa multinazionale, le divisioni coinvolte nel settore turismo, come quelle specializzate nella produzione e commercializzazione di coach turistici, abbiano potuto risentire di più della crisi rispetto ad altri legati invece alla produzione di veicoli per trasporto merci. In aggiunta, è necessario riflettere sul momento in cui si svolge il processo di raccolta dati, poiché influenza la natura del materiale raccolto. Ad esempio, durante l’ondata pandemica la scarsità di semiconduttori, evidente a partire dall’estate del 2021, ha condizionato e condiziona tuttora l’operatività di molte imprese. In questo caso, dunque, la conduzione di una ricerca longitudinale è meglio adatta a rileggere le strategie e risposte aziendali rispetto al verificarsi di specifici eventi.

Il grave impatto generato da questa pandemia offre l’opportunità di riflettere se essa rappresenta uno stimolo al cambiamento dell’attuale modello produttivo. Ad esempio, nell’Unione Europea, il Green New Deal costituisce un’ambiziosa misura di politica industriale approvata in un periodo di crisi che vuole facilitare la trasformazione strutturale dell’assetto produttivo europeo. Esiste già da tempo una discreta attenzione a livello accademico sull’analisi delle condizioni che favoriscono un passaggio verso un modello di economia più sostenibile (Trippel *et al.*, 2020). L’interrogativo è se, a fronte di pressioni interne ed esterne alle imprese per investire sulla transizione ecologica, le dinamiche attuali consentono effettivamente un rilancio *green* del

paese dopo la crisi sanitaria. Alle sfide nel settore economico dettate dalla pandemia, si sommano attualmente gravi tensioni geopolitiche legate all'invasione dell'Ucraina. Nei paesi fortemente dipendenti dalle importazioni di gas russo, l'obiettivo di raggiungere un sistema produttivo più sostenibile, ma anche solo la tenuta dell'economia in termini occupazionali, è messo in forte difficoltà dal fatto che non esiste un'autonomia in campo di fonti energetiche. Così, ad esempio, il ricorso al carbone sembra essere fra le poche alternative possibili nel breve periodo, ma chiaramente questa opzione contrasta con l'impegno, specialmente europeo, ad affrontare i problemi legati al clima e all'ambiente.

RICONOSCIMENTI. – Si precisa che il lavoro è stato prodotto nel contesto dell'assegno di ricerca "L'impatto dell'emergenza Coronavirus sulle attività economiche: uno sguardo al Nord-Est d'Italia" svolto nel corso del 2021 presso il Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza, Sapienza Università di Roma.

BIBLIOGRAFIA

- Bathelt H., Li P. (2020). Building better methods in economic geography. *The German Journal of Economic Geography*, 64(3): 103-108. DOI: 10.1515/zfw-2020-0014
- Bryson J.R., Daniels J.R., Ingram D.R. (1999). Methodological problems and economic geography: The case of business services. *Service Industries Journal*, 19(4): 1-16. DOI: 10.1080/02642069900000042
- Bryson J.R., Vanchan V. (2020). Covid-19 and alternative conceptualisations of value and risk in GPN research. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 111(3): 530-542. DOI: 10.1111/tesg.12425
- Coe N.M. (2021). *An Advanced Introduction to Global Production Networks*. Cheltenham, UK-Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.
- Fornasin A., Zaccomer G.P., a cura di (2021). *Libro bianco 2021 Analisi sui comportamenti e sull'opinione del cittadino consumatore in Friuli Venezia Giulia in relazione a rete distributiva, situazione e economica e dei consumi, adeguatezza del sistema del commercio, consapevolezza dei diritti del consumatore e confronto con il Libro bianco 2010*. Udine: Federconsumatori Friuli-Venezia Giulia.
- Franco D. (2021). L'economia italiana e la pandemia. *Studi economici e sociali*, LVI: 99-112.
- Goldstein B., Newell J.P. (2020). How to track corporation across space and time. *Ecological Economics*, 169: 106492. DOI: 10.1016/j.ecolecon.2019.106492
- Hughes A. (1999). Constructing economic geographies from corporate interviews: Insights from a cross-country comparison of retailer-supplier relationships. *Geoforum*, 39: 363-374. DOI: 10.1016/S0016-7185(99)00027-5
- ICE (2021a). *Rapporto ICE 2020-2021. Effetti del Covid-19 e strategie di reazione delle imprese esportatrici*. Testo disponibile al sito <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/rapporto-ice-2020> (consultato il 27 marzo 2022).
- Id. (2021b). *Quaderno tematico del rapporto ICE 2020-2021. La competitività dell'Italia nell'attuale quadro economico secondo il Global Attractiveness Index*. Testo disponibile al sito <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/rapporto-ice-2020> (consultato il 26 marzo 2022).
- Id. (2021c). *Rapporto 2021. Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali. Il caso dell'automotive in Piemonte*. Testo disponibile al sito <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/le-imprese-italiane-nelle-reti-produttive-internazionali> (consultato il 23 marzo 2022).
- Trippel M., Baumgartinger-Seiringer S., Frangenheim A., Isaksen A., Rypestøl J.O. (2020). Unravelling green regional industrial path development: Regional preconditions, asset modification and agency. *Geoforum*, 111: 189-197. DOI: 10.1016/j.geoforum.2020.02.016
- Vanchan V. (2021). Global pandemic disruptions, reconfiguration and glocalization of production networks. In: Bryson J.R., Andres L., Ersoy A., Reardon L., a cura di, *Living with Pandemics: Places, People and Policy*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 195-201.
- Vanchan V., Mulhall R., Bryson J. (2018). Repatriation or reshoring of manufacturing to the US and UK: Dynamics and global production networks or from here to there and back again. *Growth and Change*, 49(1): 97-121. DOI: 10.1111/grow.12224
- Yeung H.W.-C. (2021). The trouble with global production networks. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 53(2): 428-438. DOI: 10.1177/0308518X20972720

RIASSUNTO: La pandemia di Covid-19 ha generato rilevanti ripercussioni non solo sotto l'aspetto sanitario e umano, ma anche in termini di produzione di beni e servizi. I governi nazionali hanno assunto un inedito ruolo nella sfera economica e, parallelamente, imprese, lavoratori e consumatori hanno dovuto adattarsi alle varie misure imposte dagli Stati e reagire alle condizioni presenti nei mercati. Questo contributo presenta come si inserisce lo shock pandemico nello studio della globalizzazione e vuole illustrare qual è stata reazione alla crisi sanitaria delle imprese italiane implicate in relazioni con l'estero. I dati evidenziano come le imprese che nella fase pre-Covid avevano trainato la performance dell'export tendono a reagire con maggiore determinazione alla crisi indotta dalla pandemia.

SUMMARY: *Global enterprises at the time of Covid-19. Shock and forms of spatial reorganization of the production*. The Covid-19 pandemic has generated significant repercussions not only from the health and human point of view, but also in terms of the production of goods and services. National governments have assumed an unprecedented role in the

economic sphere, and, at the same time, businesses, workers and consumers have had to adapt to the various measures imposed by the States and react to the conditions present in the markets. This contribution presents how the pandemic shock fits into the study of globalization and wants to illustrate the reaction to the health crisis of Italian companies involved in relations with foreign markets. The data show that companies that in the pre-Covid phase had driven export performance tend to react with greater determination to the crisis induced by the pandemic.

Parole chiave: economia globale, pandemia, rischio, imprese esportatrici

Keywords: global economy, pandemic, risk, exporting companies

*Dipartimento di Storia, Patrimonio culturale, Formazione e Società, Università degli Studi di Roma “Tor Vergata”;
giorgia.bressan@uniroma2.it