

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE, GIURIDICHE E
STUDI INTERNAZIONALI

Corso di laurea *Magistrale* in Relazioni Internazionali e Diplomazia



Le catene globali del valore nelle economie sudamericane:
i casi di Cile, Argentina e Brasile

Relatore:

Prof. GIANLUCA TOSCHI

Laureando:

LUDOVICA COSTANTINI

matricola N. 1228025

A Emma Fortuna

INDICE

Introduzione	5
Capitolo I	
1.1 Teoria economica delle <i>global value chains</i>	9
1.2 Impatto delle <i>global value chains</i> sul mercato internazionale.....	21
Conclusione.....	28
Capitolo II	
2.1 Impatto delle <i>global value chains</i> sulle economie d'origine.....	31
2.2 Impatto delle <i>global value chains</i> sulle economie emergenti riceventi.....	37
2.2.1 Specializzazione.....	39
2.2.2 Lavoro ed inclusione.....	40
2.2.3 Stipendi.....	46
2.2.4 Spillover.....	50
Conclusione.....	53
Capitolo III	
3.1 Storia economica di Cile, Argentina e Brasile.....	55
3.1.1 Cile.....	57
3.1.2 Argentina.....	70
3.1.3 Brasile.....	81
3.2 Retaggio economico e culturale dei regimi degli anni '70 e '80.....	90

3.3 Il ruolo delle <i>global value chains</i> nelle attuali dinamiche economiche.....	100
Conclusione.....	104
Capitolo IV	
4.1 Il ruolo del Sud America rispetto alle <i>global value chains</i>	105
4.1.1 La misurazione delle <i>global value chains</i>	113
4.2 Caso di studio: Cile. Ruolo ed impatto della dinamica delle <i>global value chains</i> sul Paese.....	114
4.3 Confronto del Cile con le esperienze di Argentina e Brasile.....	120
4.3.1 Argentina.....	121
4.3.2 Brasile.....	124
Conclusione.....	127
Conclusioni.....	129
Bibliografia.....	135

Introduzione

Il presente lavoro ha ad oggetto lo studio dell'impatto delle *global value chains* sulle economie di tre Paesi della regione del Sud America: Cile, Argentina e Brasile. La ricerca si propone di analizzare se e come l'ingresso e lo sfruttamento da parte di queste economie delle catene del valore abbia influenzato le economie interne.

Nel corso dei decenni più recenti della storia economica mondiale, la globalizzazione ha avuto un ruolo primario. Secondo la teoria proposta da Baldwin, è possibile individuare nell'avanzamento della globalizzazione diverse fasi. Principalmente, si può individuare una fase di "vecchia globalizzazione", che inizia nei primi decenni del 1800, da una parte grazie alla rivoluzione industriale delle economie occidentali, diventate in grado di produrre ed esportare su larga scala, e dall'altra grazie al miglioramento delle reti di trasporto dei beni. La "nuova globalizzazione" inizia invece alla fine del secolo scorso e il fattore di maggiore innovazione è stato lo sviluppo della comunicazione: ne è derivato un abbattimento dei costi di trasporto delle idee, che ha permesso alle aziende di controllare a distanza i processi di produzione e quindi trasferire parte di questi verso Paesi terzi. Una conseguenza importante della crescente globalizzazione risiede proprio nella frammentazione e delocalizzazione del processo produttivo dei beni. Le nuove aree del mondo in cui si sposta la produzione hanno offerto alle aziende un costo minore del lavoro, una maggiore vicinanza alle materie prime o la specializzazione dei lavoratori nella produzione di alcuni beni.

L'affermazione di questi processi, in qualche modo, è stata resa possibile grazie alla diminuzione delle barriere territoriali che ostacolavano la circolazione delle conoscenze. Il modo in cui le istituzioni nazionali e sovranazionali hanno risposto alla globalizzazione rappresenta un fattore integrante: la crescente integrazione economica è, infatti, il risultato delle decisioni dei governi circa la cooperazione e lo sviluppo. Ne deriva l'adozione di politiche volte a facilitare gli scambi internazionali, come accordi di abbattimento delle barriere, o patti commerciali e di libera circolazione delle merci e dei capitali, come nel caso dell'Unione Europea.

Questa evoluzione del modello produttivo è andata avanti fino alla creazione delle *global value chains*, che comprendono tutte le attività di pre-produzione, produzione e post-produzione di un bene sul mercato. Tali catene rappresentano dei fili di connessione tra diversi territori, che con la propria attività aggiungono una parte di valore al prodotto finito. La globalizzazione ha offerto alle aziende la possibilità di seguire le attività di produzione a distanza, di avere accesso a prezzi di trasporto delle merci molto più bassi rispetto al passato, e di poter sfruttare la manodopera dei paesi con economie meno sviluppate. In questo scenario, nasce l'analisi delle catene globali del valore.

Per molti paesi, soprattutto quelli a basso reddito, entrare a far parte di una *global value chain* rappresenta un fattore chiave per lo sviluppo economico. La crescita, la possibilità di sfruttare i mezzi e le conoscenze diffuse dai Paesi più avanzati, ed il conseguente avanzamento tecnologico, sono tra i vantaggi che un paese in via di sviluppo può trarre immettendosi nelle catene del valore. Dall'altro lato, la partecipazione alle catene globali del valore espone le economie ad alcuni rischi, tra cui il rischio di espansione rapida di uno *shock* economico, ed i pericoli legati all'*over-specialization*, tematiche che verranno approfondite nel corso dell'elaborato.

Alla base di questa esposizione c'è l'intento di analizzare l'impatto delle catene del valore sui Paesi dell'area latinoamericana, specificatamente Argentina, Brasile e Cile, che condividono diverse esperienze sotto il profilo storico ma contestualmente divergono nel posizionamento sul mercato. Lo studio è svolto con l'obiettivo finale di comprendere l'entità dell'influenza delle *global value chains* su queste economie, ma soprattutto di cogliere le criticità e le potenzialità spesso inesprese delle economie del Sud America.

L'elaborato è articolato in quattro capitoli: nel primo si introdurrà la materia, partendo proprio con la trattazione della teoria economica delle *global value chains*, presentandone i caratteri principali e valutando quale sia stato negli ultimi decenni l'impatto di queste ultime sul mercato internazionale. Il fine del primo capitolo è

fornire le basi concettuali che verranno utilizzate nel corso dello studio per guardare alle economie in oggetto.

Nel secondo capitolo, con l'obiettivo di entrare nel merito dell'analisi, si valuteranno gli effetti dell'ingresso in una catena del valore sia per le economie d'origine sia per quelle riceventi, spesso economie emergenti. L'analisi si baserà sui diversi settori in cui le catene globali del valore hanno un effetto, dalla specializzazione al cambiamento nel mondo del lavoro e degli stipendi.

Prima di giungere all'esposizione vera e propria dello studio sugli andamenti economici attuali, a cui è dedicato l'ultimo capitolo, vengono introdotti i Paesi oggetto dell'analisi, cioè Argentina, Cile e Brasile. Inizialmente la volontà è quella di tracciare un quadro della storia, non solo sociale e politica ma soprattutto economica dei Paesi, al fine di comprendere meglio le origini dei risultati di mercato odierni.

Infine, l'ultima parte della trattazione è dedicata al caso di studio dell'economia cilena odierna e dei suoi legami nelle *global value chains*, messa in confronto con le esperienze degli altri due Paesi e sottolineandone affinità e divergenze.

Dopo aver offerto un quadro generale sulla teoria economica del fenomeno delle catene globali del valore ed averne analizzato l'effetto sulle economie interne dei Paesi, nelle conclusioni si cercherà di individuare l'entità stessa dell'influenza su Argentina, Cile e Brasile, ed infine quali siano gli scenari futuri per lo sviluppo di queste ultime nel contesto del mercato internazionale.

Data l'ampiezza e la complessità dell'argomento, oggi oggetto di numerosi studi, il seguente lavoro è stato svolto con l'intenzione di mettere in luce alcuni aspetti delle prestazioni sul mercato internazionale prendendo in analisi tre dei Paesi più ricchi ed integrati della regione latinoamericana, facendo riferimento soprattutto alle *global value chains* ed analizzando la letteratura esistente in materia al fine di fornire un quadro strutturato.

CAPITOLO I

1.1 La teoria economica delle *global value chains*

Per condurre l'analisi oggetto della trattazione, in questo primo capitolo verrà introdotta e sviluppata la teoria delle catene globali del valore, avvalendosi delle principali fonti della letteratura in materia, per poi giungere all'analisi del loro impatto sugli scambi internazionali. L'obiettivo del primo capitolo è di fornire le basi teoriche per comprendere, più avanti nel lavoro, l'influenza di questo metodo di divisione del lavoro su diversi tipi di economie.

Ogni nazione è diversa dalle altre, ed ogni nazione ha le proprie regole per gestire il commercio. Ogni paese ha la propria sovranità ed i propri interessi, ed il fatto che ognuno mette in atto misure diverse fa sì che non esistano delle regole comuni per la gestione del commercio internazionale. Non esiste un organo a capo del commercio internazionale, e le organizzazioni esistenti possono dettare delle linee guida non obbligatorie¹.

Parlando di “commercio internazionale” si fa riferimento a quella forma di scambio che si attua fuori dai confini nazionali, e che quindi mette in rete paesi diversi più o meno lontani tra loro.

Questa tipologia di commercio è quella predominante nella società contemporanea, ma non è certo un fenomeno nuovo: già dalla nascita delle civiltà più sviluppate si è assistito ad un incremento degli scambi commerciali su lunghe distanze, tant'è che Erodoto, nelle sue “Storie” (*Ἱστορίαι* in greco antico), racconta della Via Reale di Persia, costruita nel V secolo a.C. per collegare i territori persiani con il Mediterraneo. Narra che i “corrieri” del Re percorrevano la lunga strada in soli nove giorni per riportare messaggi o beni.

Un ulteriore momento determinante è individuabile tra il XVII ed il XVIII secolo, quando Gran Bretagna e Germania si affermarono come grandi imperi coloniali. Rispettivamente con la British East Hindi Company e la Dutch East Company, i

¹ Lindert, Peter H., and Thomas A. Pugel. *International Economics*. Chicago, Ill: Irwin, 1996.

Paesi si spostarono verso l'est del mondo per recuperare le materie prime necessarie alla fabbricazione dei beni commercializzati e per avere accesso ad una prima parziale esternalizzazione della produzione.

Dalla rivoluzione industriale il mercato ha subito alcuni importanti cambiamenti assistendo alla nascita delle prime forme di consumismo, ma è solo con l'avvento della globalizzazione, ovvero ciò che avviene quando beni, idee, servizi, persone e capitale si spostano da un paese all'altro, portando all'integrazione su scala mondiale di mercati, produzioni e consumi, che il commercio internazionale ha assunto nuove forme e caratteristiche.

Secondo la *timeline* offerta da Baldwin nel suo libro "*La grande convergenza*", rappresentata nella figura 1, la globalizzazione, intesa come prima forma di esternalizzazione, ha origine con la nascita delle prime esperienze di vita sociale organizzata. La seconda fase ha avvio con la rivoluzione agricola e si protrae fino al 1820 circa, con la rivoluzione nel mondo dei trasporti. Questo momento generalmente viene contrassegnato come l'inizio della prima ondata di globalizzazione, mentre per Baldwin ci si trova già alla terza fase di globalizzazione, con la prima disaggregazione e l'allontanamento del produttore dal consumatore.

L'ultima, e più recente, quarta fase della globalizzazione inizia invece con la rivoluzione nel campo dell'informazione e delle tecnologie, la *Information and communications technology revolution* (ICT). Questa nuova ondata, secondo Baldwin, porta alla disaggregazione della produzione. Come precisato anche nel report della WTO (World Trade Organization), "*Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going*" scritto da Richard Baldwin, la rivoluzione nel campo della comunicazione ha permesso di gestire al meglio la

dislocazione su lunghe distanze, mentre la differenza salariale tra i paesi sviluppati e quelli in via di sviluppo hanno reso la disaggregazione profittevole.

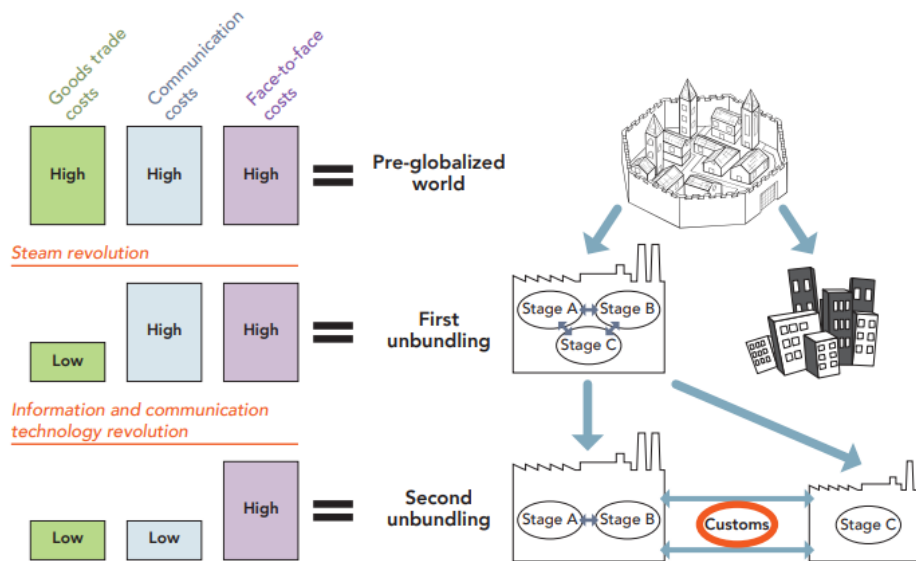


Fig 1: la timeline di Baldwin e le sue conseguenze

Nell'introduzione del volume, Baldwin elenca sei effetti della nuova globalizzazione come segue:

- 1) Le economie nazionali diventano più individuali;
- 2) Il suo impatto è improvviso e sempre più incontrollabile;
- 3) Denazionalizza il vantaggio comparato;
- 4) Ha parzialmente creato una frattura tra i lavoratori e le imprese nei paesi del G7;
- 5) Ha cambiato il ruolo della distanza;
- 6) Dovrebbe influenzare le scelte di *policy* dei governi.

Al fine di rispondere alle nuove esigenze del mercato le imprese sono portate a parcellizzare la produzione ed utilizzare molto di più forme di *outsourcing* o *offshoring*, aprendosi al mercato globale e mettendo in relazione aziende, produttori e consumatori da tutto il mondo.

A causa della grande differenza salariale tra Nord e Sud, venutasi a creare con la crescente specializzazione dei paesi del Nord e la deindustrializzazione di quelli del

Sud del mondo, le aziende del Nord sono fortemente incentivate a trasferire le proprie competenze al Sud tramite la delocalizzazione di alcune fasi del processo produttivo. Sebbene questo meccanismo sia comune, la maggior parte dell'*offshoring* fluisce verso un numero relativamente limitato di paesi: la nuova globalizzazione non è veramente globale. Baldwin ha identificato un gruppo di paesi che hanno beneficiato maggiormente della produzione *offshore*: Cina, Corea del Sud, India, Indonesia, Tailandia e Polonia.

Per indicare con precisione cosa si intenda con *outsourcing* ed *offshoring*, si può ricorrere all'analisi della tabella in figura 2.

Come si evince dalla tabella, nel momento in cui si affidano una o più fasi produttive ad un fornitore esterno, quindi ad un'impresa preesistente diversa dall'impresa madre, si può parlare di *outsourcing*. Questo può avvenire all'interno dei confini nazionali, quindi si parla di *outsourcing* domestico, o al di fuori del territorio nazionale, configurando un'ipotesi di *outsourcing* internazionale.

Allo stesso modo, sempre facendo riferimento alla tabella, le imprese possono decidere di delegare le fasi della produzione a dei distretti produttivi che fanno parte dell'azienda stessa ma che presumibilmente si troveranno in località diverse.

Quando la localizzazione dello stabilimento di produzione è interna ai confini nazionali, l'*insourcing* è domestico. Diversamente, quando si esce dai confini del paese d'origine, l'*insourcing* è internazionale: questa ultima fattispecie può essere anche chiamata *offshoring*.



Fig 2: *offshoring e outsourcing* (fonte OECD Survey)

Il concetto di catena globale del valore ha come basi due nozioni teorizzate a poca distanza temporale l'una dall'altra: quella di “*commodity chain*”, introdotta per la prima volta da Hopkins e Wallerstein nel 1986, per cui “*a network of labor and production processes whose end result is a finished commodity*”²; e quella teorizzata da Michael Porter, che nel 1985 introdurrà l'idea della “catena del valore”, ossia “*the set of linked activities performed by an organization that impact its competitiveness*”³. L'idea chiave espressa da Porter è che nelle catene del valore il bene passa attraverso una serie di stadi produttivi differenti, ed in ognuno di questi guadagna un ammontare di valore che andrà a comporre poi quello finale.

Negli anni '90 molti studiosi si sono concentrati sull'evoluzione dell'economia globale sfruttando le idee precedenti e tentando di applicarle ai nuovi modelli emergenti.

² Environment and Planning A 2011, volume 43, pages 988 ^ 997

³ Coursaris C.; Hassanein K.; Head M., “*Mobile technology and the value chain: Participants, activities and value creation*”. International Journal of Business Science and Applied Management (2008)

Il concetto di “*global value chain*” appare per la prima volta nel report “*The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks*⁴” di Gary Gereffi del 1994, per indicare il processo dato dalla divisione della “*supply chain*” che le aziende mettevano in atto alla ricerca di paesi con minor costo salariale, con materie prime a basso costo, o con una maggiore produttività.

La maggior parte degli studi sulle *global value chains* sono stati pubblicati nei primi anni del 2000, e tra questi c'è uno studio di Hummels *et al* del 2001 che per la prima volta formalizza il concetto di catena globale del valore, e si concentra sul concetto della specializzazione verticale, ossia la specializzazione da parte di un Paese in un particolare stadio della produzione di un bene, dipendendo dal mercato dei beni intermedi. In questo studio gli autori propongono di misurare la portata di questo mercato attraverso il contenuto delle esportazioni di uno Stato in base a tabelle Input-Output nazionali, che sono utilizzate per misurare la grandezza delle catene globali del valore tramite il valore che viene aggiunto al bene finale in ognuna delle fasi della catena. In questo modo si evidenzia come un Paese può partecipare alle catene del valore globali non solo utilizzando input importati per produrre beni da esportare, ma anche esportando input intermedi che vengono utilizzati come input da altri paesi per produrre beni per le proprie esportazioni.

L'*Organisation for Economic Co-operation and Development* ha definito le catene globali del valore come il processo “dove i differenti stadi del processo produttivo sono dislocati in diversi paesi”.

Tenendo conto della nuova necessità e volontà delle aziende di internazionalizzare il processo produttivo, l'azienda madre e il paese di costituzione di quest'ultima mantengono un ruolo primario. Infatti, nella scelta dei paesi in cui collocare le fasi della catena globale del valore, solitamente la sede principale rimane nella nazione di origine dell'azienda, mentre per la produzione si scelgono paesi con un basso livello salariale, con una grande offerta di manodopera e con un alto tasso di

⁴ Gereffi, G. “*The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks.*” (1994). In G. Gereffi, and M. Korzeniewicz (Eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger.

produttività, per poi distribuire il bene direttamente sul mercato del consumatore finale⁵.

Studiare ed analizzare il ruolo che l'azienda madre ha nell'analisi della governance delle *global value chains* serve ad evidenziare come questa possa effettivamente modellare la distribuzione dei profitti in una determinata industria.

Nei lavori di Gereffi e sulla base di questa analisi di ruolo, fino al 2005 si riconoscono due tipo di catene, le “*producer-driven*” e le “*buyer-driven*”: nel primo caso si trovano elevate barriere all'ingresso poiché molte catene di approvvigionamento richiedono una produzione ad alta intensità di capitale, mentre nel secondo modello le barriere di ingresso sono più basse ed i produttori sono vincolati alle decisioni degli acquirenti attraverso le funzioni di design e marketing.

Con il passare degli anni e l'approfondimento degli studi, risulta chiaro che una categorizzazione dicotomica non era più in grado di cogliere la totale complessità delle strutture di commercio globale che stavano emergendo, e che il modello di analisi basato sulla *supply chain* stava diventando obsoleto. In un contesto sempre più dinamico si delinea un nuovo punto di vista, basato sul ruolo dell'impresa madre, e che si divide in: *market*, *modular*, *relational*, *captive* e *hierarchy* in base al variare del rapporto tra produttori, venditori e consumatori, come mostrato nella figura 3.

⁵ Della Rovere, A., Vincenti F. “*La rilevanza della gestione delle value chains nelle imprese multinazionali*” - Amministrazione e finanza n 7/2017

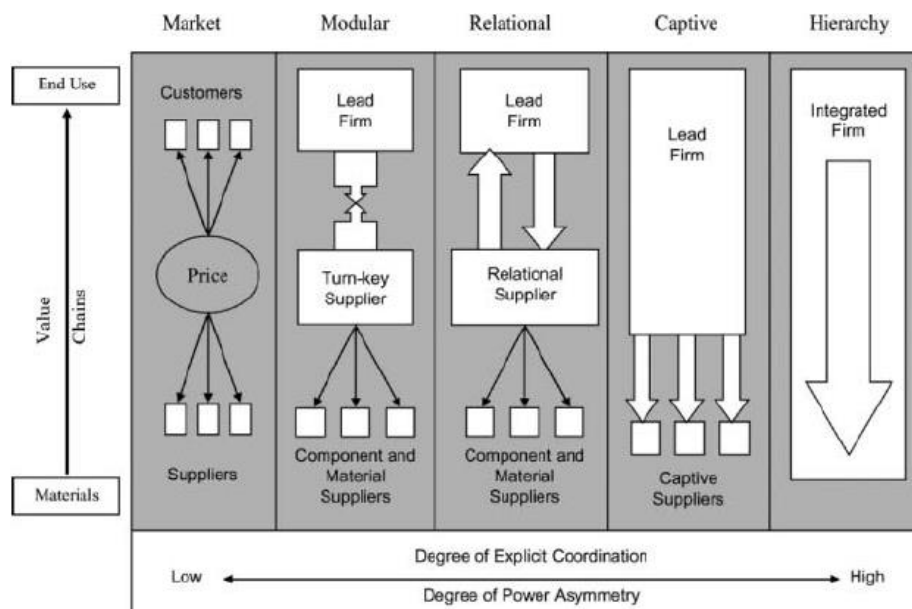


Fig 3: cinque tipi di governance nelle catene globali del valore⁶

Oltre i due modelli agli antipodi analizzati in precedenza, vengono individuate tre nuove visioni nell'analisi dell'interdipendenza tra produttori e consumatori:

- Catene di valore *market*, in cui le transazioni sono molto semplici e non richiedono un iniziale investimento in impianti di produzione specializzati. Il livello di cooperazione tra le parti è molto basso perché le informazioni necessarie sono facilmente trasmissibili;
- Catene di valore modulari, in cui i fornitori producono il bene in base alle specificità del consumatore, assumendosi la responsabilità della produzione;
- Catene di valore relazionali, dove c'è una complessa interazione tra compratori e venditori ed una elevata specificità degli investimenti. In questo caso molti autori hanno evidenziato il ruolo fondamentale della vicinanza spaziale nella costruzione dei legami relazionali in questo tipo di catene del valore;
- Catene di valore "captive", dove i fornitori minori dipendono da quelli maggiori e caratterizzata da un gruppo di piccoli fornitori che seguono le

⁶ Gereffi et al. 2005; Gereffi and Fernandez-Stark, 2011

istruzioni dei clienti e che sono soggetti ad una stretta sorveglianza sulla qualità dei prodotti e il tempo di consegna;⁷

- Catene di valore gerarchiche, in cui è possibile rintracciare un alto livello di controllo forte e unidirezionale da parte dell'impresa madre.

Al fine di decidere se attuare questo processo di frammentazione del processo produttivo, come sostengono Jones e Kierzekowski in *“The role of services in production and international trade: a theoretical framework”*⁸, le aziende procedono a valutare se i profitti siano sufficienti a localizzare una parte delle proprie attività in un Paese estero.

Oltre il vantaggio comparato, entrano in gioco anche altre variabili, come la possibilità di accedere ad attrezzature migliori o ad una manodopera più specializzata, o per lavorare in distretti produttivi simili e quindi favorire lo sviluppo integrato. Uno dei casi più citati in esempio di quanto esposto è quello della Silicon Valley in California, un distretto produttivo che si è formato nel corso degli anni e che offre più facile accesso sia ai lavoratori specializzati, sia ad una condivisione di nozioni finalizzata al miglioramento della qualità del lavoro.

Se si guarda al modello italiano, facendo riferimento alla tabella 1, elaborata sui dati della *“X Indagine sulle imprese manifatturiere italiane”* di Unicredit, è possibile avere una visione complessiva di quali siano i motivi principali che spingono un'impresa locale a trasferire almeno una parte del proprio processo di produzione all'estero.

7 Tattara, G. (a cura di), Corò G. (a cura di), Volpe M. (a cura di) *“Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva”* (Carocci, 2006)

8 Jones, R.W. & Kierzekowski, Henryk. *“The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework.”* (1988). *The Political Economy of International Trade.*

Motivazione	Percentuale %
Lavoro a basso costo	49.3%
Disponibilità locale di materie prime a basso costo	20.7%
Vicinanza al mercato del consumatore finale	22.5%
Vantaggi fiscali	17.4%
Minori doveri su tutela dell'ambiente e diritti dei lavoratori	8.0%
Altro	7.0%

Tabella 1: i motivi che portano le aziende a delocalizzare

Se per le aziende internazionalizzare è decisamente vantaggioso, sulla base di tutti i motivi elencati precedentemente, dal punto di vista dei lavoratori la delocalizzazione viene percepita spesso come un fattore di impoverimento poiché causa, nelle aree di abbandono industriale, la contrazione della forza lavoro e la riduzione del potere d'acquisto dei salari.

Come si evince dal grafico nella figura 4, elaborato sulla base del sondaggio dell'Osservatorio Demos sul Capitale Sociale effettuato su un campione geografico comprendente le regioni del Nord-Est del territorio italiano, il 38% dell'opinione pubblica valuta la delocalizzazione come una delle minacce più gravi per i lavoratori e per l'economia locale⁹.

Nel Paese di origine i processi di delocalizzazione portano quindi a una riduzione della domanda di lavoro, spesso a svantaggio dei lavoratori non qualificati, causando quindi una reazione negativa. Dall'altro lato però, nel Paese di destinazione, si osserva generalmente un incremento dell'occupazione insieme ad una serie di ritorni positivi nell'acquisizione di nuove competenze.

⁹ "La delocalizzazione vista da Nord Est" - Demos&Pi, osservatorio Nord-Est, Il Gazzettino, 20-01-2009

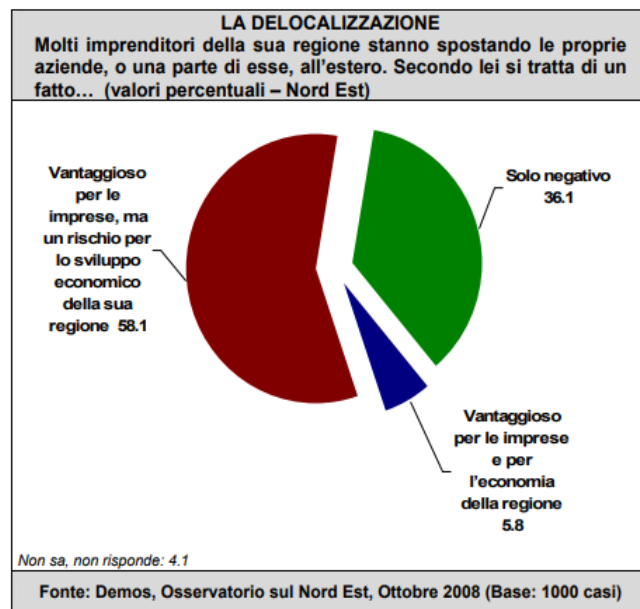
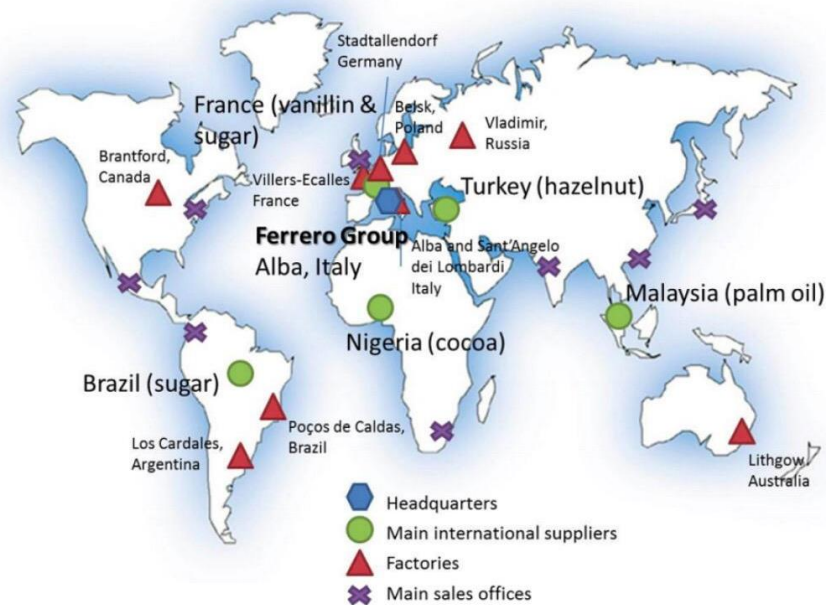


Fig 4: la delocalizzazione nell'opinione pubblica

Con il termine “Paese di destinazione” si intende lo Stato dove l’azienda madre decide di collocare una delle parti del processo produttivo. Nel momento in cui bisogna scegliere dove delocalizzare, l’azienda centrale tiene conto chiaramente del vantaggio dal punto di vista economico, quindi, dei costi che la delocalizzazione comporta e del profitto che si crea, insieme al grado di specializzazione dei lavoratori della zona. Insieme a questi canoni, nella valutazione si guarda anche alla presenza o meno di *competitors* e in generale la vitalità del mercato interno locale.

Negli ultimi vent’anni l’uso delle *global value chains* ha visto un aumento esponenziale, dato che ormai la maggior parte dei prodotti a cui i consumatori hanno accesso quotidianamente viaggiano da un capo all’altro del globo per arrivare sul mercato di distribuzione. Un esempio calzante è quello della Nutella, prodotta e distribuita dall’azienda madre Ferrero, impresa che ha come Paese di origine l’Italia. La figura 5 mostra come in realtà la fornitura delle materie prime e la creazione del bene finale siano invece delocalizzati in tutto il mondo.



Source: Ferrero, Sourcemap and various on-line sources.

Fig 5. La global value chain della Nutella

Questa dinamica di portata quasi globale implica che i paesi siano altamente integrati tra loro. Riuscire a comprendere come la produzione dei beni commercializzati dipende sulla fornitura dei beni “intermedi” mostra chiaramente che, in caso di shock negativo nella domanda di un determinato paese o regione del mondo, questo si propagherà globalmente in modo molto più intenso e rapido che in passato.

Questo è solo uno degli aspetti del crescente impatto che il largo utilizzo di questo modello economico ha sul mercato internazionale, economicamente ma anche politicamente e socialmente. Cogliere la portata di questo impatto, soprattutto sulle economie emergenti, e se, o come, la storia di una nazione sia in grado di influenzare la sua economia, è uno sforzo necessario per analizzare lucidamente il mercato in un’ottica davvero globale ed inclusiva nei confronti dei paesi in via di sviluppo.

1.2 Impatto delle *global value chains* sul mercato internazionale

Negli ultimi due decenni, a partire dal momento in cui il processo di globalizzazione ed integrazione economica ha raggiunto il suo apice, l'impiego della formula delle *global value chains* è cresciuto in modo esponenziale.

Al maggiore utilizzo delle catene del valore globali hanno contribuito una serie di fattori, che coincidono con quelli che hanno portato ad una crescita del volume del commercio internazionale in senso esteso. Tra questi c'è, com'è stato specificato, la rivoluzione del mondo dei trasporti e quindi l'abbattimento dei costi di trasferimento dei beni, che sta alla base della globalizzazione. Inoltre, l'aumento del progresso tecnologico e la riduzione delle barriere sia economiche che economiche al commercio estero ed ai flussi di capitale sono indicati come i principali fattori trainanti delle *global value chains* negli ultimi due decenni¹⁰.

La crescita del volume e delle modalità in cui le merci sono scambiate hanno, in un certo senso, alterato, o quantomeno influenzato, il mercato internazionale¹¹ ed i suoi *pattern*. A conferma di quanto esposto, si analizzi l'utilizzo degli IDE (Investimenti Diretti Esteri), che nel 1995 rappresentavano l'1.5% del PIL globale, mentre nel 2008, prima della crisi finanziaria¹², coprivano fino al 3% del PIL mondiale.

¹⁰ Amador, J., and Sónia C.. "*Global value chains: A survey of drivers and measures.*" *Journal of Economic Surveys* 30.2 (2016): 278-301.

¹¹ I tipi di mercato si distinguono sulla base di alcune specifiche, come la quantità della merce scambiata o l'area geografica in cui lo scambio avviene. In base a quest'ultimo, è possibile parlare di mercato locale, nazionale o internazionale.

¹² La Grande Recessione del 2008-2009 ha avuto origine negli Stati Uniti d'America, a causa dello scoppio della bolla immobiliare insieme alla crisi dei mutui subprime (si alzano i tassi d'interesse ed i possessori dei mutui diventano insolventi). La crisi ha colpito poi il sistema bancario fino al punto che gli effetti si sono espansi a livello internazionale. Tutto questo ha causato un brusco calo dell'occupazione, portando quindi ad una limitazione delle capacità dei consumatori ed al conseguente calo della domanda. Insieme a questo, si giunse ad una grave contrazione nella produzione industriale, soprattutto nei Paesi occidentali. Dopo una parziale ripresa, i Paesi dell'eurozona entrarono nella crisi dei debiti sovrani, segnando l'inizio del capitolo successivo della recessione.

Con la recessione del 2008 l'impiego delle catene globali del valore, che fino a quel momento aveva visto una rapida crescita, ha subito una battuta d'arresto, come si evince dalla figura 6.

Questa decrescita è riconducibile al fatto che la prima risposta alla crisi fu rappresentata dall'impiego della classica formula protezionista, che mira a proteggere dalla concorrenza estera i beni prodotti internamente, tramite l'uso di dazi o contingentamenti: gli Stati Uniti d'America, ad esempio, invitavano i cittadini "to buy american". A questa presa di posizione statunitense seguirono misure simili nel resto del mondo, insieme ad una serie di barriere d'ingresso all'importazione per favorire i beni frutto della produzione domestica¹³. Queste misure hanno chiaramente rallentato lo sviluppo delle *global value chains* che è però ripreso contestualmente alla rinascita economica.

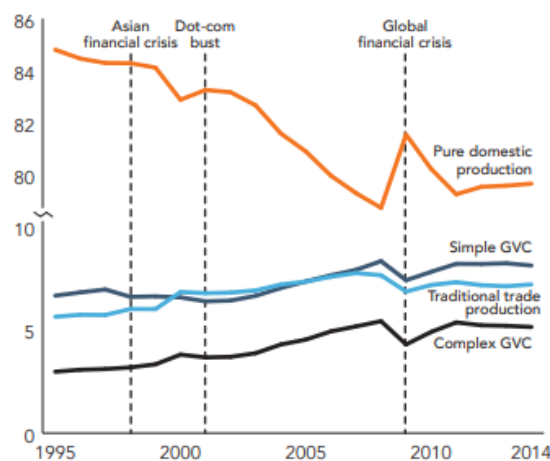


Fig. 6: espansione delle GVC¹⁴

Tre sono i fattori che hanno contribuito a determinare una serie di cambiamenti nella struttura economica globale. In primo luogo bisogna tener conto della

¹³ "International Trade After the Economic Crisis: Challenges and New Opportunities" UNCTAD report (Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo)

¹⁴ Global value chain development report 2017 "Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development" - World bank group

succitata ondata protezionista che ha travolto il mondo dopo la crisi finanziaria del 2008; in secondo luogo, è necessario considerare la sostituzione degli input intermedi prodotti internamente con quelli importati, come avvenuto soprattutto nelle grandi economie crescenti come quella cinese; infine, è possibile evidenziare il ruolo giocato dall'avanzamento tecnologico e il *reshoring* (*i.e.* la dinamica opposta all'*offshoring*, quindi quando le aziende che avevano attuato una delocalizzazione riportano il processo produttivo nel Paese di origine)¹⁵, che hanno contribuito ad allargare la forbice interna del lavoro¹⁶.

Tali fattori hanno determinato un decisivo rimodellamento delle dinamiche economiche e commerciali globali, ma hanno anche avuto un impatto sulla dimensione domestica. Ad esempio, gli spostamenti della forza lavoro con creazione di disoccupazione da un lato e posti di lavoro dall'altro, così come la redistribuzione delle ricchezze e la specializzazione dei lavoratori.

La portata di questi cambiamenti si riflette nel ruolo che i paesi rivestono nelle dinamiche di scambio globale, e nei benefici che da esse possono trarre. Nel momento in cui alcuni dei *pattern* del mercato cambiano, che sia a seguito di uno shock o dell'avanzamento tecnologico, i paesi devono rimodellare il proprio approccio al mercato stesso.

Concettualmente è possibile affermare che per un paese sia vantaggioso entrare in una rete di commercio internazionale. La ragione principale di tale affermazione è che il paese in questione espande così le possibilità di scelta dell'economia. Questa espansione dovrebbe, in teoria, consentire di redistribuire le risorse in modo tale che tutti traggano vantaggio dallo scambio.

Il fatto che tutti possano potenzialmente ottenere un profitto dagli scambi non implica che ciò effettivamente avvenga. Infatti, la redistribuzione del reddito è una politica difficile da attuare in concreto. Ne deriva che il commercio internazionale

¹⁵ Con il *supply shock* causato dal virus Covid-19, molte aziende si sono trovate costrette a riflettere sulla possibilità di riavvicinare i punti di approvvigionamento e di produzione in modo da rendere meno dannosa una ipotetica crisi futura (fonte ISPI).

¹⁶ Cfr. *ivi p. 15* Della Rovere, A., Vincenti F.

genera spesso vincitori e vinti. In un'ottica di ottimizzazione del guadagno totale, i profitti dei vincitori dovrebbero compensare le perdite dei vinti permettendo al paese di trovarsi comunque in una situazione migliore rispetto a quella iniziale.

Sebbene sia vantaggioso far parte di una rete mercantile internazionale, è chiaro che nel creare rapporti economici così stretti uno Stato debba tener conto anche dei fattori di rischio. Teoricamente, le imprese traggono benefici dalla partecipazione alle *global value chains*, e quindi nella catena di dislocazione produttiva, se sono grandi, con un alto livello di avanzamento tecnologico, e se hanno un alto grado di diversificazione delle esportazioni. Ma anche soddisfacendo tutte queste condizioni, un'impresa potrebbe ad esempio trovarsi vittima di un "effetto a cascata" della crisi, che ha origine in un punto o in un Paese e si estende al resto della catena.

Questo fa sì che, com'è stato evidenziato in precedenza, in una dinamica di così forte connessione tra le strutture economiche di paesi diversi sia inevitabile il propagarsi di una crisi in modo quasi incontrollabile, ed è uno dei rischi maggiori che le imprese devono tenere in considerazione.

La nascita di questi sistemi di forte interdipendenza come quello delle *global value chains* ha anch'esso impattato il mercato internazionale. Nel momento in cui la catena di produzione si frammenta, nasce un nuovo bene materia di scambio, ossia i beni intermedi, definibili come "*an input to the production process that has itself been produced and, unlike capital, is used up in production*"¹⁷.

Inoltre, i beni intermedi importati contribuiscono a creare, insieme alle materie prime ed ai servizi utilizzati per la produzione del bene finale, una parte del valore aggiunto estero del prodotto finito.

Gli economisti non hanno prestato grande attenzione al commercio dei beni intermedi se non di recente, perché nella teoria con "commercio" si è sempre inteso il commercio di beni finiti. Solo con l'aumentare della frammentazione e

¹⁷ Miroudot, Sébastien, Rainer Lanz, and Alexandros Ragoussis. "*Trade in intermediate goods and services.*" (2009).

dell'esternalizzazione del lavoro tra il 1980 ed il 1990 gli studiosi iniziano ad analizzare questo fenomeno di crescente importanza.¹⁸

Analizzando la tabella in figura 7 ed in particolare ai dati riferiti all'anno 2016, i beni classificati come "beni intermedi" rappresentano quasi il 50% delle importazioni mondiali¹⁹.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Tcma 2001-2006 ⁽¹⁾	Tcma 2012-2016 ⁽²⁾
materie prime	2.715	2.839	2.732	2.566	1.672	1.414	17,1	-12,2
beni di consumo	2.526	2.683	2.780	2.890	2.732	2.717	10,6	1,5
beni strumentali	2.426	2.475	2.499	2.568	2.446	2.350	9,1	-0,6
beni intermedi	7.083	6.989	7.142	7.334	6.619	6.364	11,5	-2,1
Totale prodotti classificati	14.750	14.985	15.153	15.357	13.468	12.846	11,7	-2,7
Totale	16.920	16.932	17.155	17.317	15.030	14.368	11,0	-3,2

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2000.

⁽²⁾ Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2011.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istituti nazionali di statistica

Fig 7. importazioni mondiali per classificazione d'uso²⁰

L'aumento di questa tipologia di scambi è dovuto al fatto che un numero sempre crescente di beni non viene prodotto interamente in un'unica nazione, ma è il frutto dell'insieme di una serie di processi di produzione dislocati in luoghi diversi. Questo è stato reso possibile sia dal minor costo dei trasporti internazionali sia dallo sviluppo di nuove tecnologie, soprattutto comunicative. Per questi motivi oggi è molto più semplice delocalizzare le fasi della produzione in diversi Paesi più o meno lontani tra loro, ed anche procurarsi gli input intermedi necessari²¹.

Per definire questo fenomeno crescente è stato coniato il termine "global sourcing", per indicare l'ipotesi secondo cui "l'elasticità della domanda di importazione dei

¹⁸ Kleinert, Jörn. "Growing trade in intermediate goods: Outsourcing, global sourcing, or increasing importance of MNE networks?." Review of International Economics 11.3 (2003)

¹⁹ Castelli, C. Maroni Anabella R. "Gli scambi internazionali di beni intermedi" approfondimento rapporto ICE 2017

²⁰ Cfr ivi p.24 Miroudot, S, Lanz R, Ragoussis A

²¹ Tajoli, L "Scambi internazionali e frammentazione internazionale della produzione", 2002

beni intermedi rispetto agli output cresce con la crescita dell'integrazione globale"²².

Osservando le dinamiche di commercio dei beni intermedi, appare chiaro che molti processi produttivi più che essere delle "catene" del valore, creano interazioni molto più fitte che permettono di formare delle "Reti Globali del Valore", o reti internazionali di produzione²³. Questa nuova ottica permette di analizzare il ruolo dei paesi guardando al loro ruolo nelle reti.

Per entrare nel merito, i paesi si possono identificare come:

- "Paesi a monte" in quanto esportatore di beni intermedi;
- "Paese intermedio", che quindi importa beni intermedi ed esporta beni finiti;
- "Paese a valle", ossia importatore di beni finiti.

Uno Stato appartenente a una specifica categoria scambia solo con paesi diversi, quindi appartenenti a classi che sono direttamente precedenti o successive a quella di appartenenza, in modo sequenziale.

A livello globale, i settori in cui si ricorre maggiormente alla delocalizzazione sono quello tessile, quello dell'elettronica e quello della meccanica, come è evidenziato dal grafico alla figura 8, e per ciascun settore ciò avviene per una ragione diversa. Per quanto riguarda il settore tessile, si cercano paesi con un costo più basso della manodopera, trattandosi di un settore *labour-intensive*²⁴. Per delocalizzare la produzione di beni del ramo meccanico invece si cerca la migliore capacità produttiva nel Paese di destinazione. Un caso analogo è quello dell'industria elettronica, che può spostarsi sia verso paesi più avanzati per produrre, che verso paesi con la mano d'opera a basso costo per assemblare.

²² Cfr. *ivi* p. 22 UNCTAD Report

²³ Tajoli, L., Cingolani I., Panzarasa P. "*La centralità dei paesi nelle catene globali del valore.*" (2018)

²⁴ In questo caso, un settore che necessita una grande quantità di lavoro manuale non specializzato.

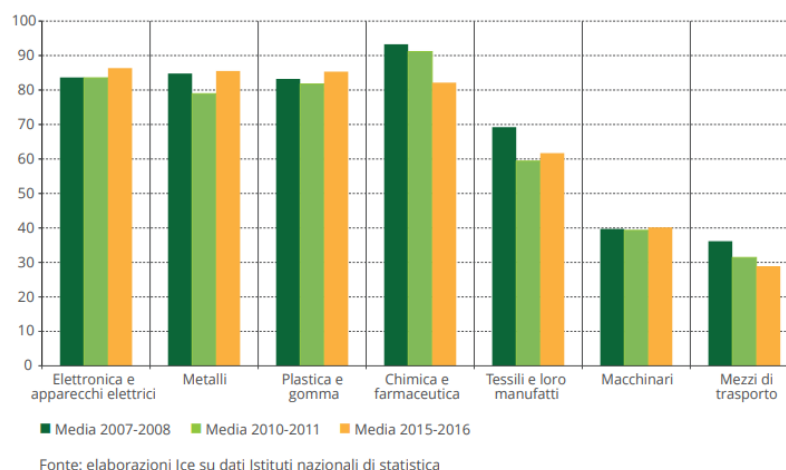


Fig 8: valore delle esportazioni in base al settore di produzione

Questo nuovo tipo di scambio aumenta il volume totale del commercio internazionale, poiché i beni intermedi transitano più volte attraverso le barriere dei paesi. Tenendo a mente questo assunto, è possibile individuare quali siano i paesi più coinvolti negli scambi di input intermedi, come illustrato nel grafico alla figura 9.

In questa classifica sono individuabili i paesi più sviluppati e commercializzati, ossia coloro che esternalizzano la produzione, i cosiddetti paesi d'origine come gli Stati Uniti d'America e da alcuni anni a questa parte la Cina²⁵. Allo stesso modo è possibile individuare i paesi in via di sviluppo, cioè quelli di destinazione, come il Messico, Taiwan e la Malesia.

Chiaramente, l'uscita della produzione dal Paese di origine e l'ingresso di quest'ultima in quello di destinazione ha un impatto su entrambe le economie nazionali, che va dall'aumento dell'occupazione al trasferimento del *know-how*.

²⁵ La Cina è passata da essere il paese in cui le aziende occidentali esternalizzano, a causa del basso costo di manodopera unito all'avanzamento tecnologico di cui gode, ad investire nell'internazionalizzazione della propria produzione.

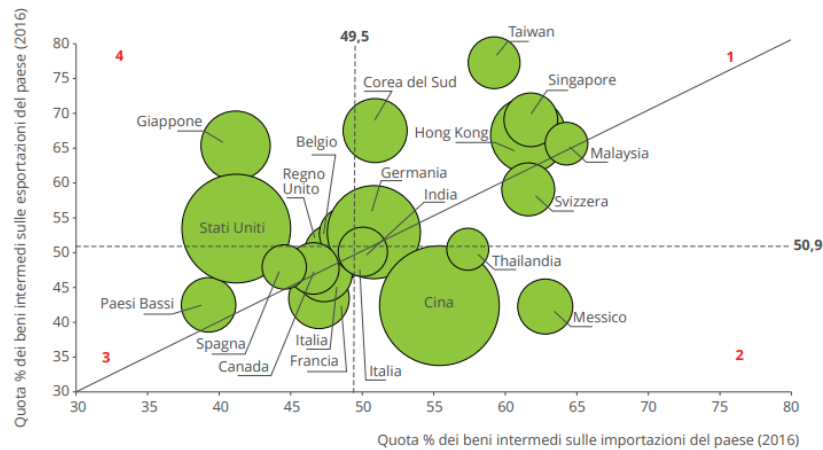


Fig. 9: l'importanza dei paesi nel commercio di beni intermedi, anno 2016.
(Fonte elaborazione ICE dati statistici)

La delocalizzazione teoricamente riesce quindi a sintetizzare il punto d'incontro di due bisogni: quello degli imprenditori, interessati ad essere competitivi sul mercato, e quello dei paesi, soprattutto in via di sviluppo, che vedono nella globalizzazione la chiave per trasformarsi in un'economia industrializzata.

Alla luce di quanto esposto finora, è possibile sostenere che la creazione ed il crescente impiego delle *global value chains* abbiano avuto e continuano ad avere un importante peso sul mercato internazionale, avendo creato un livello di scambio totalmente nuovo: quello tra beni intermedi.

Sebbene sia un settore di studi controverso, è importante comprendere la portata di questa nuova merce, che costituisce la maggiore percentuale del volume del commercio internazionale.

Altrettanto importante però è essere in grado di guardare alle dinamiche economiche globali tramite la lente delle catene del valore, comprenderne la portata ed analizzarne l'impatto sulle economie riceventi, soprattutto nel caso in cui si tratti di economie emergenti.

Conclusione

Alla luce della teoria presa in considerazione in questo primo capitolo, è possibile concludere che l'uso delle catene globali del valore sicuramente non rappresenta

una novità del mondo contemporaneo, ma è il frutto di una serie di processi e dinamiche rintracciabili nel passato. Certamente, però, lo sviluppo maggiore delle *global value chains* è avvenuto negli ultimi vent'anni, complice l'accelerazione della globalizzazione. E questa accelerazione ha avuto come principale effetto quello di aumentare via via il volume di scambio di beni intermedi.

Nel prossimo capitolo si prenderà in analisi l'influenza che ha avuto lo sviluppo delle catene del valore, questa volta sulle economie nazionali e nello specifico sulle economie emergenti.

CAPITOLO II

2.1 Impatto delle *global value chains* sulle economie d'origine

Dopo aver fornito le basi per l'approccio al fenomeno delle catene globali del valore, nel seguente capitolo si approfondirà quale sia l'impatto di queste ultime sulle economie interne e che effetti abbiano su varie fasce del mercato nazionale. Avvalendosi della letteratura esistente in materia, dapprima si presenteranno gli esiti della crescente partecipazione dei paesi sviluppati nelle *global value chains*, poi si procederà concentrandosi principalmente sui paesi in via di sviluppo. L'analisi si baserà sui diversi settori in cui le catene globali del valore hanno un'influenza, dalla specializzazione dei paesi nella produzione di un bene, ai cambiamenti nel mondo del lavoro e degli stipendi, fino allo *spillover* di conoscenza ed i suoi effetti.

Come esposto precedentemente, l'affermazione dello scambio di beni intermedi ha plasmato le dinamiche del mercato internazionale.

Se risulta necessario comprendere come le catene del valore si inseriscono nel mercato globale, è altrettanto importante analizzarne l'influenza e gli effetti sulle economie interne: la conseguenza del processo di frammentazione e delocalizzazione della produzione non si ferma al mercato internazionale, ma entra fattivamente nelle economie domestiche sia dei paesi d'origine, che dei paesi riceventi.

I paesi non partecipano tutti nello stesso modo alle catene del valore, ed è importante da sottolineare perché il modo in cui economie entrano a far parte delle *global value chains* determina il ruolo che queste rivestono nell'economia internazionale e quali saranno gli effetti che l'economia vivrà internamente. Occorre perciò differenziare tra:

- paesi che partecipano alle catene del valore utilizzando nelle proprie esportazioni beni intermedi importati da altre economie (partecipazione

backward). Abitualmente, sono i paesi con più alto reddito a partecipare in questo modo alle *global value chains*;

- paesi che esportano beni intermedi utilizzati nella creazione delle esportazioni di altri paesi (partecipazione *forward*)²⁶. Questo genere di partecipazione alle catene del valore è tipico dei paesi a basso reddito, che quindi fanno affidamento sull'esportazione delle materie prime.

Con riguardo al secondo modello, essere in grado di produrre e fornire input intermedi per la creazione dei beni esportati da aziende di altri paesi può essere particolarmente importante, soprattutto per i paesi in via di sviluppo che cercano l'ingresso in nuove industrie sul mercato globale e che hanno così la possibilità di specializzarsi nella produzione di beni semplici.

Tramite questa visione, è possibile sottolineare uno degli aspetti fondamentali del ruolo delle catene del valore nel processo di industrializzazione, ossia la condivisione del *know-how* dai paesi ad alto reddito verso i paesi in via di sviluppo. Da questo deriva la possibilità per i paesi più poveri di integrarsi nelle catene globali del valore ma senza costruirne una da soli, come hanno dovuto fare paesi con economie emergenti durante lo scorso secolo.

Questo meccanismo avvantaggia i paesi a basso reddito che riescono in questo modo a concentrare i loro sforzi in settori specifici, anziché produrre interamente il bene finale, riducendo così i costi per il miglioramento tecnologico delle industrie nazionali.

Le fasi della produzione sono quindi divise nella catena del valore, e nel momento in cui questa si delocalizza diventa globale e i vari stadi di produzione sono affidati a diversi paesi. Ad ognuno dei livelli produttivi il bene finale guadagna valore aggiunto, e questo varia a seconda della specializzazione dei lavoratori o della tecnologia utilizzati in quella determinata fase produttiva.

²⁶ Ruta M, "Svalutazioni non competitive: il ruolo delle catene produttive globali", in Rapporto Ice 2015-16

Per rappresentare graficamente questo fenomeno, e per mostrare come cambia il valore aggiunto di un bene nelle varie fasi della produzione, in dottrina viene utilizzata la *smile curve*, al grafico rappresentato nella figura 8. Come Krugman *et al.* (1995) sostengono, nel momento in cui le economie di tutto il mondo sono integrate tra loro, “*goods are produced in a number of stages in a number of locations, adding a little bit of value at each stage*²⁷”.

Com'è possibile notare dal grafico, le fasi che aggiungono maggior valore durante la produzione sono quelle alle due estremità più alte della curva, che richiedono l'impiego di capitale umano *skilled*, l'utilizzo di livelli tecnologici alti e che quindi rimangono legate ai paesi sviluppati.

Nei paesi emergenti viene delocalizzata la fase centrale, che aggiunge meno valore al bene finito: la fase di vera e propria produzione, cioè quella che ha bisogno di un grande apporto di manodopera *low skilled*.

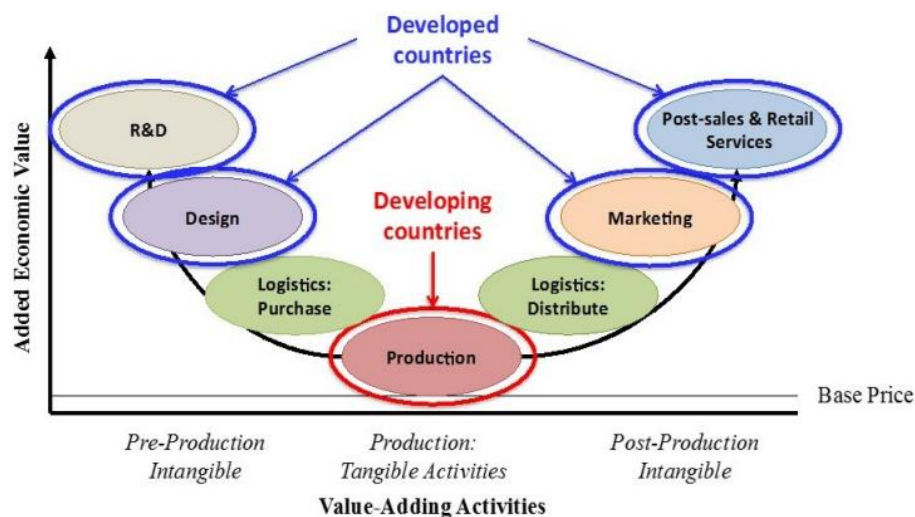


Fig 8: the smile curve

(Fonte: Fernandez-Stark, Karina, Stacey Frederick and Gary Gereffi. 2011. “The apparel Global Value Chain: economic upgrading and workforce development”)

²⁷ Krugman, P., R. N. Cooper, and T. N. Srinivasan (1995). "Growing world trade: causes and consequences". Brookings papers on economic activity (1), 327-377.

“I beni sono prodotti in un numero di fasi ed in un numero di paesi, aggiungendo un po' di valore ad ogni fase”

La *smile curve* rappresenta quindi un grafico, dove sull'asse Y sono posizionate le attività che generano valore aggiunto e sull'asse X il valore economico aggiunto²⁸.

Si evince dal grafico che i frammenti della produzione che vengono maggiormente delocalizzati dai paesi industrializzati sono quelli *labour-intensive*, ossia che richiedono l'impiego intensivo di manodopera. Ciò fa sì che i paesi ricchi trasferiscano la produzione verso i paesi a basso costo della manodopera, in modo da trarne profitto. Facendo ciò, i paesi d'origine registrano una iniziale riduzione del lavoro sul breve termine, generando anche malcontento sociale.

Dall'altro lato ci sono però dei guadagni: le imprese che delocalizzano diventano più produttive sul lungo periodo, *“both because the costs for the offshored activities should decline and the productivity of their now more specialized domestic activities should increase”*²⁹.

L'effetto finale, quindi, risulta nullo nella quantità di lavoro richiesta, ma cambia il tipo di lavoro: diminuisce la domanda di lavoro *low skilled* a favore di quella di lavoro *high skilled*.

I lavoratori *high skilled* sono definibili come coloro che hanno acquisito specifiche conoscenze applicabili nel lavoro, al contrario dei lavoratori *low skilled* che invece non hanno specifiche attività e che quindi sono coinvolti in mansioni semplici. Questa distinzione risulta fondamentale nell'analisi della composizione del lavoro e della distribuzione di questo tra i frammenti delle *global value chains*. Tendenzialmente, i paesi in via di sviluppo sono ricchi di lavoro *low skilled* e questo fa sì che essi partecipino ai segmenti più bassi della catena del valore³⁰.

²⁸ Ruggi, A., Del Prete, D. *“The “Smile Curve”: where Value is Added along Supply Chains”* ISSN 2279-6894 IMT Lucca Eic Working Paper series #05/2017

²⁹ Farole, T. *“Do global value chains create jobs?”* IZA World of Labor (2016).

“Sia perché i costi delle attività off-shore dovrebbero diminuire, sia perché la produttività delle attività domestiche, che ora sono più specializzate, dovrebbe aumentare”

³⁰ OECD - WTO Global value chain development report 2019 *“Technological innovation, supply chain trade and workers in a globalized world”*

Con riguardo quindi all'impiego, nonostante gli spostamenti di richiesta del lavoro e le delocalizzazioni, in linea di massima è possibile sostenere che i paesi con dei legami internazionali molto forti registrano livelli di occupazione maggiori rispetto ai paesi più meno aperti agli scambi internazionali³¹.

In più, un altro vantaggio che la delocalizzazione garantisce alle economie sviluppate è la possibilità di accedere a input più vari con prezzi più competitivi, ma soprattutto di sfruttare le economie di scala³².

Se quindi nella teoria si potrebbe affermare che per i paesi industrializzati sia sempre e solo vantaggioso delocalizzare, c'è da tenere in considerazione che, secondo il modello proposto da Li e Liu nel 2014, l'aumento dell'utilizzo delle *global value chains* genera dei vantaggi anche verso i paesi in via di sviluppo.

Questi hanno la possibilità di migliorarsi e specializzarsi tramite lo *spillover* di conoscenze generato dai paesi d'origine, innescando un meccanismo per cui maggiore è la specializzazione e maggiori saranno i frammenti della produzione che i paesi sviluppati vorranno delocalizzare. Tramite questo processo si avvia una sorta di circolo vizioso: da un lato si registra un guadagno per entrambe le parti, dall'altro però causa una diminuzione del vantaggio comparato dei paesi sviluppati. Ciò avviene nel momento in cui i paesi emergenti diventano più produttivi nello svolgere le stesse mansioni che prima erano svolte internamente³³. Si può affermare che questo causa delle perdite per i paesi sviluppati, che quindi non traggono assoluto vantaggio dalla delocalizzazione.

Questa teoria è presentata da Kummitz nel 2016 in un *working paper* pubblicato per il *The Graduate Institute of International and Development Studies* di Ginevra. Nel suo lavoro, l'autore sostiene che:

³¹ Cfr *ivi* p 34 Farole T.

³² Termine con cui si indica la relazione tra aumento della produttività e conseguente diminuzione dei costi di produzione.

³³ Kummitz, V. "*Do global value chains cause industrial development?*" (No. BOOK). The Graduate Institute of International and Development Studies, Centre for Trade and Economic Integration (2016)

“L'aumento delle global value chains consente al Nord e al Sud di specializzarsi in compiti in base al vantaggio comparato. La specializzazione consente al Sud di ridurre il proprio fabbisogno di lavoro per unità attraverso un processo di learning-by-doing, che fa sì che il Nord trasferisca più compiti al Sud nel periodo successivo. Questo processo si ripete finché si raggiunge uno stato stazionario in cui salari e tecnologia si equivalgono. Durante tutto il processo il Sud guadagna ma il Nord sperimenta un periodo di decrescita del benessere, poiché il suo vantaggio comparato si deteriora quando il Sud diventa più produttivo nei compiti che vengono eseguiti Nord. Pertanto, l'effetto complessivo dell'aumento della partecipazione alle global value chains sul valore aggiunto del Nord può essere negativo.³⁴”

Politici di tutto il mondo ed economisti pongono sempre più le catene globali del valore al centro delle loro agende e sottolineano la loro crescente importanza per il commercio e lo sviluppo.

Tuttavia, un effetto positivo per i paesi partecipanti alle *global value chains* non è automatico. Nelle economie ad alto reddito è diffusa la preoccupazione che le imprese utilizzino le catene del valore per svuotare il valore aggiunto interno, delocalizzando l'occupazione e spostando i profitti all'estero. Ciò si riflette nell'analisi di Samuelson, che sostiene che in determinate condizioni *"[l'esternalizzazione] offre alla Cina parte del vantaggio comparato che era appartenuto agli Stati Uniti [e] può indurre per gli Stati Uniti un reddito reale pro capite permanente perso"*.

Allo stesso modo, all'altra estremità dello spettro del reddito, i paesi in via di sviluppo temono che le catene globali del valore siano semplicemente un nuovo modo per promuovere vecchie politiche commerciali liberali che portano vantaggi unilaterali al mondo sviluppato e li costringono a specializzarsi in compiti a bassa produttività con poco spazio per lo sviluppo futuro³⁵.

³⁴ Cfr *ivi* p. 35 Kummitz, V

³⁵ Cfr *ivi* p. 35 Kummitz, V

La delocalizzazione, quindi, altera i modelli di produzione e gli scambi di beni finali, avvantaggiando un paese a spese dell'altro. Quindi, teoricamente, si può ipotizzare che, come sottolineato da Samuelson (2004), *l'offshoring country* potrebbe trarre effetti negativi dall'*offshore* stesso³⁶.

Nonostante alcuni punti in comune, gli studiosi hanno sviluppato una serie di modelli che differiscono tra loro riguardo l'impatto delle *global value chains* sulle economie interne. Se nella dottrina non è possibile trovare un punto d'incontro e sviluppare un modello standard, nell'analisi empirica risulta pressoché impossibile, poiché le specificità di un'economia influenzano il modo in cui il commercio estero impatta su di essa.

2.2 Impatto delle *global value chains* sulle economie emergenti riceventi

È stato illustrato il processo di valutazione dei rischi e dei benefici che le aziende mettono in atto prima di delocalizzare la propria produzione verso paesi in via di sviluppo, e proprio grazie a questa analisi è possibile quindi affermare che inizialmente l'*offshoring* era attratto dai minori costi di produzione per i lavori *labour-intensive*. Con il passare del tempo però le imprese hanno iniziato a spostare anche altri frammenti del processo produttivo, facendo quindi in modo che le *global value chains* si spostassero anche su settori nuovi, specialmente su quelli ad alta intensità di conoscenza³⁷, che quindi producono una domanda di lavoro diversa che si sposta verso i lavoratori specializzati.

I paesi meno industrializzati però sono ricchi di lavoratori non specializzati, e quindi di manodopera che non si adatta a quei settori della produzione ad alta intensità di conoscenza.

³⁶ Baldwin, R., & Robert-Nicoud, F. “*Offshoring: General equilibrium effects on wages, production and trade*” (2007).

³⁷ *Cfr ibidem*

Per questo i paesi in via di sviluppo sono quelli che solitamente “ospitano” le attività *labour-intensive* delocalizzate dai paesi sviluppati, che nel frattempo si specializzano nelle attività *knowledge-intensive*. A questi paesi, ed alle aziende presenti sul territorio, è ormai possibile accedere ai mercati globali specializzandosi nella produzione di beni specifici o in precisi frammenti della catena.

Questo rappresenta uno dei maggiori fattori di impatto delle catene globali del valore sulle economie minori: sia perché, ad esempio, possono specializzarsi nella produzione di un bene senza quindi ingenti investimenti per l'avanzamento tecnologico o l'apprendimento; oppure, dall'altro lato, perché possono tenersi al passo con la globalizzazione e quindi non rimanere eccessivamente indietro nello sviluppo industriale.

Quindi, è possibile affermare che per un paese in via di sviluppo sia sempre vantaggioso entrare in una *global value chain* ed affacciarsi tramite questi mezzi al mercato internazionale? Si vedrà più avanti che la risposta a questa domanda è no, perché con l'avvento della globalizzazione ed il maggiore utilizzo delle catene globali del lavoro sono sorte una serie di criticità che sussistono tutt'ora.

2.2.1 Specializzazione

In generale, le teorie del commercio internazionale sostengono che una volta aperto al mercato, un paese si specializza nella produzione del bene in cui gode di un vantaggio comparato³⁸.

Per un paese in via di sviluppo, impossibilitato ad effettuare grandi investimenti per l'avanzamento tecnologico, risulta complesso ed eccessivamente dispendioso costruire da zero le proprie industrie. Proprio per questo si sostiene che sia certamente vantaggioso entrare nel mercato internazionale tramite una *global value chain* e quindi specializzarsi nella produzione di un bene specifico.

³⁸ Il vantaggio comparato si può spiegare sia tramite il modello di Ricardo, che pone al centro le differenze produttive, o tramite il modello di Heckscher-Ohlin, che invece si basa sull'abbondanza relativa dei fattori di produzione.

Bahar D., “*Diversification or specialization: what is the path to growth and development?*” (Global Economy and Development at the Brookings Institution, 2016)

I paesi possono ottenere economie di scala tramite la specializzazione, sperimentando una riduzione dei costi medi di lungo periodo con l'aumento della produzione. Ed allo stesso modo possono andare oltre le loro frontiere della possibilità produttiva, risultando quindi in grado di consumare una maggiore quantità di beni.

La specializzazione può essere applicata non solo ai singoli lavoratori, ma anche alle aziende, alle tecnologie e ad interi paesi. Ed essa aumenta quando i paesi utilizzano nella produzione le risorse interne, creando una gamma di prodotti ridotta ma ad alto volume. La produzione massiva consente di generare un surplus di beni, che possono poi essere esportati. Questo implica che i beni intermedi ed i servizi necessari devono essere importati da altri paesi che si sono a loro volta specializzati e hanno generato un proprio surplus.

Quando i paesi si specializzano nella produzione di un singolo bene, o di un numero ridotto di beni, è probabile che nel tempo riescano ad aumentare la propria efficienza nel processo di produzione.

Ciò può fornire ad un paese un vantaggio rispetto a paesi meno specializzati, rendendolo sempre più competitivo e migliorando le sue possibilità di esportazione in futuro³⁹.

Questo circolo virtuoso che si instaura nei paesi che si specializzano non è però privo di rischi. Nel momento in cui un paese si specializza nella produzione di un determinato bene, farà affidamento sull'importazione degli altri prodotti dai paesi che si sono specializzati in quei prodotti. Ciò porta alla creazione di una catena di dipendenza tra paesi, che si rivela rischiosa in caso di crisi nel paese da cui si importa.

Un ulteriore rischio risiede nell'*over-specialization*: poiché il mercato cambia e la domanda dei consumatori si sposta facilmente da un bene all'altro, le aziende devono essere in grado di adattarsi a questi movimenti. Proprio per questo motivo,

³⁹ Cfr *ivi* p. 38 Bahar D.

un'eccessiva specializzazione in un settore specifico diventerebbe inutilizzabile nel momento in cui dovesse crollare la domanda in quel settore, rendendo difficile inoltre l'adattamento delle risorse nel nuovo settore.

Un importante danno viene inoltre subito dai produttori locali, che sono i soli in grado di fornire un prodotto unico capace di soddisfare le esigenze del mercato interno. Questi possono soffrire perché le importazioni a basso costo, nonostante non possano competere sulla qualità dei beni prodotti localmente, sono competitive dal punto di vista del prezzo. A lungo andare questi possono distruggere il loro mercato, fino al punto in cui i produttori locali saranno costretti ad abbandonare il mercato, causando una diminuzione della diversità produttiva.

Bisogna quindi cercare il giusto equilibrio nella specializzazione, che risulta sicuramente creare un vantaggio sotto numerosi aspetti, ma è altrettanto rischiosa per aziende, paesi e singoli produttori.

2.2.2 Lavoro ed inclusione

Il commercio internazionale influenza i lavoratori non soltanto sugli stipendi più o meno alti, ma ad esempio per quanto riguarda i fattori di discriminazione nell'impiego, il lavoro infantile, o le condizioni di lavoro⁴⁰.

Oltre ai vantaggi per le aziende o per i paesi, la partecipazione alle *global value chains* porta vantaggio anche ai singoli lavoratori. Ciò perché, teoricamente, l'ingresso in una catena globale del valore causa anche la creazione di più posti di lavoro.

Alla base ci sono diversi e specifici fattori come il cambiamento strutturale che prende luogo in un'economia quando i settori si integrano nel flusso del commercio globale, o tramite la creazione di legami in una catena⁴¹.

⁴⁰ “*Globalization, Wages, and the Quality of Jobs: Five Country Studies*”, a cura di Raymond Robertson, Drusilla Brown, Galle Le Borgne Pierre, Maria Laura Sanchez-Puerta, World Bank Publication, 2009

⁴¹ World Bank. *Jobs in Global Value Chains*. Jobs Notes;No. 1. World Bank, Washington, DC. © World Bank. 2017.

Soprattutto i paesi meno ricchi, che attraggono con successo gli investimenti da paesi industrializzati nel quadro delle catene globali del valore, spesso vedono un significativo aumento dei posti di lavoro di produzione formale.

Si può parlare anche di una maggiore inclusione nel lavoro. Infatti, nei paesi in via di sviluppo sono le donne ad essere presenti in modo sproporzionato nei settori esportatori, giovani e *low skilled*. Questo permette quindi ad una parte della popolazione dei paesi con economie emergenti, la parte che solitamente registra il più alto indice di disoccupazione⁴², di entrare nel mondo del lavoro e specializzarsi in un settore.

A tale proposito, risulta utile citare un caso preso spesso in considerazione, e riportato nel grafico alla figura 9. Il caso dell'industria tessile localizzata in Bangladesh, che ha visto negli ultimi venti anni la creazione di circa tre milioni di posti di lavoro nel settore dell'abbigliamento, a seguito di un massiccio investimento da parte di aziende estere. A seguito del crescente impatto dell'export nel settore tessile, sono aumentati anche i posti di lavoro creati dalle imprese estere sul territorio. Come dimostrato dagli studi di Kabeer, molti di questi posti di lavoro sono stati poi occupati da giovani donne.

⁴² Come riportato dall'ILO (Organizzazione Internazionale del Lavoro) nel World Employment and social outlook: trends for women 2017: *“In 2017, the largest gender gap in participation rates, at nearly 31 percentage points, is faced by women in emerging countries, followed by those in developed countries, at just over 16 percentage points, and in developing countries, with a gap of 12 percentage points”*

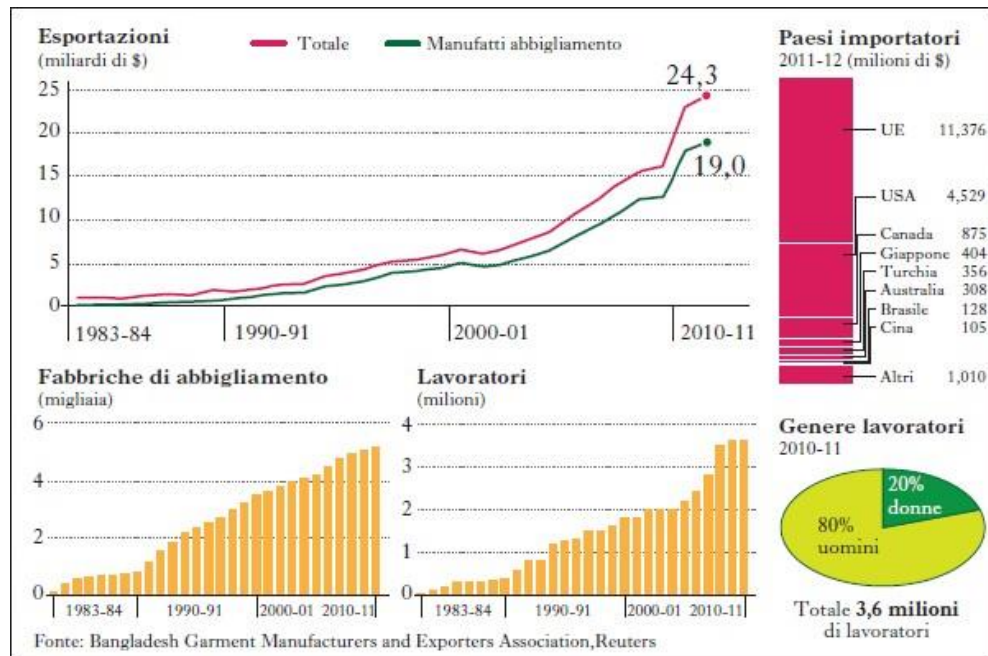


Fig 9: L'industria tessile in Bangladesh

Questo assunto generale sull'aumento di posti di lavoro vede delle eccezioni: in primo luogo, l'aumento dell'occupazione non si trasforma necessariamente in un aumento dell'intensità di lavoro (termine con cui si indica l'incidenza del fattore produttivo lavoro nelle varie fasi del processo produttivo, in rapporto all'impiego di altri fattori produttivi, come il capitale).

Solitamente anzi accade l'opposto, per cui i posti di lavoro effettivamente creati saranno di meno. Questo si verifica in parte perché alle aziende è richiesto di investire sull'avanzamento ed il miglioramento tecnologico nel momento in cui decidono di delocalizzare, anziché sul capitale umano, al fine di incontrare i requisiti di produttività e qualità richiesti⁴³.

Sono diversi gli studi sull'impatto della liberalizzazione del commercio sui mercati del lavoro, al fine di stimare il "contenuto del lavoro" del commercio. Anche le stime degli scambi di valore aggiunto possono aiutare a chiarire più in dettaglio il legame tra commercio e occupazione e mostrare dove si perdono e dove si creano posti di lavoro.

⁴³ Cfr *ivi* p 34 Farole T.

Il pensiero tradizionale sul commercio fa coincidere l'aumento delle importazioni con la perdita di posti di lavoro, che vengono trasferiti nel paese esportatore. Dall'altro lato però, se i lavoratori perdono il lavoro, ad esempio, nella fase di assemblaggio, si può ricorrere alla misura di valore aggiunto per vedere dove i posti di lavoro vengono invece creati, maggiormente nei settori ad alta competenza (ad esempio marketing, sviluppo o progettazione)⁴⁴.

Un caso che è possibile prendere in considerazione è quello del Messico all'interno dell'accordo NAFTA, l'accordo di libero scambio sottoscritto tra Stati Uniti d'America, Canada e Messico. Le stime sostengono che, senza l'accordo NAFTA, il Messico avrebbe il 40% in meno degli investimenti esteri e le sue esportazioni sarebbero del 25% in meno. Questo, chiaramente, significherebbe avere meno posti di lavoro, ed un reddito personale più basso del 4-5%.

Dall'altro lato però, dall'entrata in vigore dell'accordo NAFTA il Messico ha guadagnato circa 500.000 posti di lavoro nel settore manifatturiero, perdendone però 1,3 milioni nell'agricoltura.

Ciò che l'accordo NAFTA poi ha generato nel pratico serve a ricordare che la mera applicazione del libero scambio con i paesi in via di sviluppo non è sempre la soluzione più semplice per l'avanzamento di questi ultimi, ma soprattutto che determinate dinamiche creano due fazioni: quella dei vincitori, e quella dei vinti.⁴⁵

In secondo luogo, un altro rischio che si corre è quello di creare un circolo vizioso in cui venga a mancare il controllo da parte soprattutto dell'azienda madre e la trasparenza dei processi di lavoro. Questo può portare alla creazione di posti di lavoro non contrattualizzati e a bassa retribuzione, nonché a condizioni di lavoro non sicure.

⁴⁴ OECD (2013), *“Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains”*, OECD Publishing, Paris

⁴⁵ Center for global development - Rich world, poor world: a guide to global development *“Global trade and development”* (2006)

Anche l'inclusività dei nuovi posti di lavoro creati è discutibile se si guarda ai paesi in via di sviluppo che sono però competitivi nei settori tecnologici. In questi casi la domanda di lavoro è sbilanciata verso i lavoratori qualificati, risultando quindi meno inclusiva. Allo stesso modo quando un paese meno ricco si muove verso un settore di produzione a più alto valore aggiunto, quindi verso l'estremità della *smile curve*, la domanda di lavoro perde di inclusività perché subisce la cosiddetta "defeminizzazione della forza lavoro".⁴⁶

Il tasso di occupazione delle donne è in aumento nei settori orientati all'esportazione (come abbigliamento, calzature, ed industria alimentare), servizi (come servizi alle imprese di *outsourcing*, compresi i call center) e soprattutto nell'agricoltura. In questo ultimo settore, l'impatto delle catene del valore sull'occupazione femminile varia considerevolmente in base al tipo di produzione. E più i paesi si trovano a monte nella catena del valore, minore è il tasso di crescita dell'occupazione femminile nel settore⁴⁷.

Nella teoria quindi, i lavoratori sono i maggiori avvantaggiati dall'ingresso di aziende estere nel proprio paese, ma nella pratica è possibile vedere che i rischi sono numerosi e, nella maggior parte dei casi, questi rischi diventano realtà.

Lavoratori senza salario minimo, senza tutele e sfruttati sono il prodotto finale della delocalizzazione delle grandi aziende, il cui solo scopo è la massimizzazione del profitto a scapito dei diritti dei lavoratori. Nel contesto di un'economia globalizzata questa situazione va a vantaggio delle grandi multinazionali, che in questo modo possono ridurre i costi esternalizzando la produzione a piccole aziende che ricorrono al lavoro informale, pagano salari più bassi e forniscono loro posti di lavoro poco sicuri⁴⁸.

I casi che si potrebbero citare in questa circostanza sono numerosi: la Nike è stata ad esempio accusata di sfruttamento del lavoro minorile. Invece di effettuare

⁴⁶ Cfr *ivi* p. 34 Farole T.

⁴⁷World Investment Report, "Global value chains: investment and trade for development", UNCTAD 2013

⁴⁸ Rapporto Davos 2018 "Ricompensare il lavoro, non la ricchezza" OXFAM 2018

controlli nelle fabbriche locali e di assicurarsi che non siano impiegati bambini, la società si è giustificata con la scusa che i bambini possono con facilità falsificare l'attestazione dell'età⁴⁹. Nel 2005, dopo anni, l'azienda pubblica il "Rapporto sulla responsabilità sociale", dove localizza i propri impianti di approvvigionamento, principalmente in Cina e in altri Paesi asiatici, ma anche negli Stati Uniti d'America, in Canada, Sud America e Europa. L'azienda multinazionale indica poi le quattro principali aree di violazione dei diritti dei lavoratori, che sono ore di lavoro, libertà di associazione, stipendi e molestie.

Nel 2019 nel mirino è finita Ivy Park, il marchio di abbigliamento della cantante Beyoncé. Questo *brand* è stato accusato di sfruttare le lavoratrici in Sri Lanka dove i prodotti vengono confezionati.

Nel più recente report della *Clean Clothes Campaign*⁵⁰, pubblicato nel 2021, prende in considerazione i lavoratori e le lavoratrici delle catene di fornitura dei marchi H&M, Nike e Primark localizzati tra Bangladesh, Cambogia e Indonesia.

Nel totale degli intervistati, più della metà ha segnalato di aver subito tagli salariali importanti durante la pandemia. Quasi il 70% è stato costretto a sopportare periodi in cui ha ricevuto stipendi inferiori rispetto a quelli del periodo pre-pandemico, come si può vedere nella rappresentazione alla figura 10.

Un'altra questione riguarda le sane e sicure condizioni di lavoro. I paesi industrializzati applicano una serie di regole a salvaguardia dei lavoratori, ma le stesse non sono presenti nei paesi del Terzo Mondo. Un esempio può essere quello sulle ore di lavoro: molti lavoratori delle 'officine del sudore' hanno dichiarato di lavorare più di 12 ore al giorno per 6 giorni la settimana.

⁴⁹ Schlegelmilch, B. B., & Öberseder, M. (2007). "Etica nelle Supply Chains globali."

⁵⁰ Questa associazione nasce nel 1989, ed è una rete che mette in connessione sindacati, associazioni ed organizzazione non governative. La loro attività si concentra sul miglioramento delle condizioni di lavoro nel settore del tessile.



Fig 10: stipendi in Bangladesh (Fonte: il report “Breaking Point: wage theft, violence and excessive workloads are pushing garment workers to breaking point during the pandemic” Clean Clothes Campaign)

Questo non si è rivelata essere l’unica questione controversa. Secondo un’indagine del 2008 del Financial Times, in Colombia le donne impiegate nelle operazioni di taglio dei fiori subiscono maltrattamenti sessuali e soffrono di problemi di salute causati dai pesticidi.

Ma le popolazioni nel Terzo Mondo spesso non hanno alternative migliori. Le fabbriche chiaramente forniscono condizioni di lavoro insalubri e salari bassi rispetto alle stesse aziende localizzate nell’ovest del mondo, ma sono comunque più alti rispetto alla media del paese stesso.

Questo non voglia costituire una scusa per lo sfruttamento degli esseri umani, ma è necessario ad evidenziare il circolo vizioso in cui i paesi industrializzati costringono i paesi del Terzo Mondo⁵¹.

2.2.3 Stipendi

Dai casi sopra citati si evince che la retribuzione del lavoro è un settore controverso, e su cui le multinazionali solitamente giocano per massimizzare i profitti.

L’impatto teorico del commercio internazionale sui salari può essere esposto tramite il modello di Stolper-Samuelson: un aumento del prezzo di un bene causerà l’aumento del ritorno economico di quel fattore utilizzato intensamente per produrre quel bene. Questo significa che, per un paese in via di sviluppo ricco di

⁵¹ Cfr *ivi* p. 45 Schlegelmilch, B. B., & Öberseder, M.

manodopera non qualificata, l'apertura al commercio internazionale dovrebbe portare ad un aumento del prezzo dei beni prodotti ad alta intensità di lavoro non qualificato, portando quindi all'aumento del salario percepito dai lavoratori *low skilled*⁵².

Il ruolo delle aziende estere però va oltre quello di partner commerciale: la concentrazione geografica degli investimenti esteri è un prezioso indicatore per quanto riguarda i flussi delle catene globali del valore.

Nello specifico, il fatto che gli investimenti delle imprese che delocalizzano si concentrino sulle economie a basso salario è supportato da una serie di prove, che dimostrano come le differenze salariali tra le diverse località siano un indicatore che le imprese multinazionali tengono in considerazione nel momento in cui selezionano il paese dove spostare la produzione.

C'è da sottolineare però che, se è vero che le imprese spostano i settori della produzione *labour-intensive* verso paesi a basso costo della manodopera, è anche vero che queste offrono ai lavoratori stipendi più alti rispetto alle imprese locali, al netto della medesima mansione.

Le imprese che partecipano alle catene globali del valore possono ottenere sia un significativo aumento della produttività, sia un ampliamento del mercato entrando nel mercato internazionale, e questo porta ad un innalzamento degli stipendi dei lavoratori nell'impresa stessa.

La narrazione e soprattutto il risultato sembrano essere positivi: le imprese guadagnano di più in termini di produttività e di mercato, ed i lavoratori hanno una retribuzione più alta che gli permette di migliorare lo standard di vita.

Alcuni studiosi, tra cui Haskel, insistono che l'inclusione nelle global value chains migliora i livelli di impiego e di salario nei paesi in via di sviluppo. Alcune ricerche però hanno evidenziato che, nonostante gli effetti delle catene globali del valore siano pressoché positive nella maggior parte dei casi, dipende comunque dalle specificità del paese.

⁵² Come dimostrato da Robertson per il caso della liberalizzazione del commercio in Messico (*cfr p. 43*)

Secondo uno studio dell'UNCTAD del 2013, infatti, la posizione del paese nella catena influenza sia gli stipendi, ma anche la composizione del lavoro e delle attività⁵³. Nel complesso, infatti, l'occupazione aumenta con il commercio, ma gli effetti del commercio e della partecipazione alle catene del valore sul mercato del lavoro sono molto variabili. In primo luogo, alcune industrie richiedono più manodopera di altre: le esportazioni di indumenti o prodotti agricoli richiedono più manodopera delle esportazioni di minerali. In secondo luogo, anche all'interno delle stesse industrie, alcune linee di prodotti richiedono più manodopera di altre: la coltivazione di frutta e verdura è più *labour-intensive* della coltivazione di cereali. In terzo luogo, la dimensione e la composizione della forza lavoro coinvolta nella generazione delle esportazioni dipendono dalla posizione dei paesi all'interno delle catene del valore: i paesi specializzati in attività ad alto valore aggiunto hanno una maggiore domanda di dipendenti *high skilled* e salari più elevati. Un'analisi dell'industria degli *hard disk* dei computer negli anni '90 ha stimato che gli Stati Uniti detenevano il 20% della forza lavoro mondiale in questo settore e rappresentavano il 40% del salario globale, mentre il sud-est asiatico aveva il 40% del lavoro, ma solo il 13% del salario⁵⁴.

Guardando al lungo termine, la dinamica che si crea non risulta però sostenibile, perché gli stessi presupposti che hanno permesso alle cosiddette imprese *footloose* (*i.e.* imprese che spostano globalmente la produzione) di entrare in un paese a basso costo della manodopera in un primo momento, permetteranno alla suddetta impresa di spostarsi verso un paese con un costo addirittura più basso della manodopera nel momento in cui i lavoratori del primo paese si specializzeranno ed usciranno dalla fascia di reddito più povera. Questo circolo vizioso viene denominato da Thomas Farole “*race to the bottom*” sui costi, che equivale ad un abbassamento nella retribuzione dei lavoratori.

⁵³ “*The Impact of Global Value Chain Integration on Wages: Evidence from Matched Worker Industry Data in Thailand*” - Sasiwimon W. Paweenawat, ERIA Discussion Paper n. 291, School of Economics University of the Thai Chamber of Commerce, Thailand August 2019

⁵⁴ World Investment Report, “*Global value chains: investment and trade for development*”, UNCTAD 2013

Molti studiosi sostengono che nell'emergere della globalizzazione, e con la maggiore integrazione reciproca delle economie nazionali, sia possibile rintracciare la radice di un altro fenomeno crescente, quello dell'ineguaglianza salariale.

Una corrente creatasi all'interno della dottrina ha sostenuto che l'avvento delle nuove tecnologie, causata dall'ingresso di un'impresa straniera in un paese emergente, causi lo spostamento della domanda di lavoro verso manodopera qualificata che, a sua volta, porta ad un aumento del salario dei lavoratori qualificati rispetto ai lavoratori non qualificati. Questo perché aumenta la necessità di assumere coloro che abbiano le capacità di utilizzare le nuove tecnologie in modo efficiente, a discapito dei lavoratori non specializzati, che quindi svolgono mansioni meno tecniche.

In altre parole, l'introduzione di nuove tecnologie, secondo questa corrente, porta ad un aumento della disparità salariale⁵⁵.

Ma oltre il rischio che si corre introducendo delle nuove tecnologie, sebbene nella teoria si possa sostenere che le imprese estere retribuiscono con salari più alti, uno studio condotto da Martins (2004) mette a paragone imprese "strettamente abbinate", quindi equiparabili per una serie di parametri come settore, possesso, tipo di impresa, la dimensione o la regione in cui opera. Da questo paragone è stato possibile evidenziare che, in caso di raffronto, le imprese estere non pagano di più rispetto a quelle interne, ed anzi in alcuni casi pagano addirittura meno.

Come esposto da Matthew J. Slaughter e Phillip Swagel (1997)⁵⁶, uno studio su Messico e Venezuela ha inoltre indicato che gli investimenti esteri sembrano aumentare gli stipendi solo all'interno degli stabilimenti delle consociate estere; non ci sono prove che la tecnologia si riversa per aumentare i salari o la produttività in imprese di proprietà nazionale. Questo contribuirebbe ad aumentare l'ineguaglianza

⁵⁵ Figini, P., Görg, H. "*Multinational companies and wage inequality in the host country: The case of Ireland*". *Weltwirtschaftliches Archiv* 135, 594–612 (1999)

⁵⁶ Slaughter J. M., Swagel P. "*Does Globalization Lower Wages and Export Jobs?*", International Monetary Fund, September 1997

salariale non solo tra classi di lavoratori, ma anche tra paesi, allargando la forbice tra quelli industrializzati e quelli emergenti.

Nel caso già citato del Bangladesh, i lavoratori che occupano i settori dell'esportazione guadagnano più di quelli che svolgono la stessa mansione nei settori dell'economia interna, e che all'inizio degli anni 2000 si è registrato un aumento di posti di lavoro che è stato occupato nella maggior parte da giovani donne. Se il mondo del lavoro è cambiato in positivo verso una maggiore retribuzione ed una maggiore inclusione, è da sottolineare che i salari sono comunque a malapena sufficienti a tenere una famiglia fuori dalla soglia di povertà, come rappresentato al grafico in figura 11.

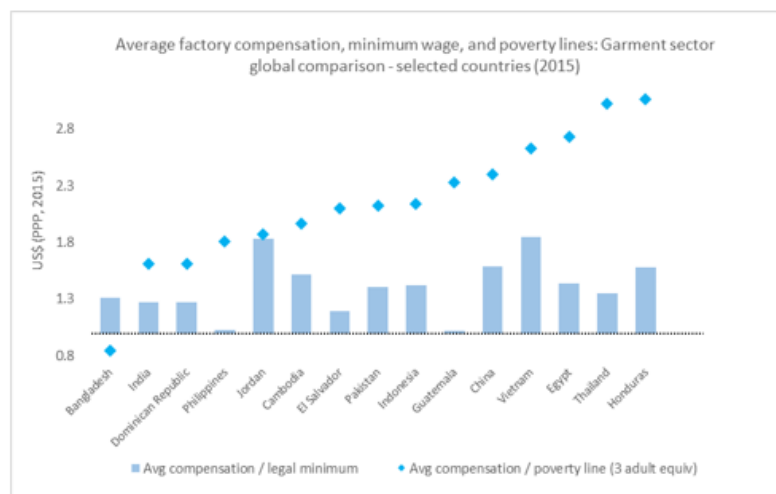


Fig 11: confronto tra stipendi medi e stipendi minimi (Fonte: Fair Labor Association)

2.2.4 Spillover

La portata delle catene del valore va oltre l'influenza sulla produzione formale o sul mercato del lavoro, perché l'ingresso di aziende straniere in un paese mette in moto una determinata dinamica di *spillover* di *know-how* sulle imprese più piccole.

Si può definire lo *spillover* di conoscenza come un'esternalità secondo la quale, nel momento in cui una o più imprese investono in ricerca ed avanzamento tecnologico, si producono effetti anche su altre imprese localizzate nelle vicinanze. Ciò avviene

mediante lo scambio di informazioni tra individui, che può avvenire formalmente o meno, sia tra aziende del medesimo o di diversi settori.

Alla base dello *spillover* ci possono essere diversi fattori, anche opposti tra loro. Infatti, è possibile individuare una serie di modelli di condivisione delle conoscenze. Uno di questi, teorizzato per primo da Marshall, pone alla base di questa dinamica la vicinanza geografica: sostiene, infatti, che la concentrazione di un settore in una determinata area promuove lo spillover tra aziende e agevola l'innovazione, oltre che permettere la concentrazione del mercato del lavoro ed il risparmio sui costi di trasporto.

Dall'altro lato c'è un modello opposto, quello di Jacobs, che mette la diversità tra le aziende alla base del processo di innovazione tramite scambio di conoscenze. Questa diversità fa sì che nelle zone come le grandi città, le imprese possano ricevere stimoli diversificati tra loro, permettendo di riadattare e riapplicare le conoscenze a settori differenti.

Rimane comunque indubbio il valore intellettuale, nonché pratico ed applicativo, di questo scambio di competenze.

Come indicato da Sanna Marta nel suo lavoro "*Spillover tecnologici nord-sud: una nota a Coe - Helpman - Hoffmaister*":

“In particolare nei contributi di G. Grossman e E. Helpman (1991) l'esistenza di questi spillover di conoscenza internazionali si rivela la discriminante che determina i differenti processi di crescita e sentieri di specializzazione produttiva e commerciale di un'economia. Nelle economie caratterizzate da un tipo di crescita guidata dall'innovazione, affermano, gli spillover possono assumere il ruolo fondamentale di sostegno endogeno all'investimento. Essi permettono ai ricercatori di ogni paese di effettuare nuove scoperte tecnologiche usando meno risorse dei loro predecessori: il conseguente declino del costo dell'invenzione controbilancia, così, ogni tendenza dei profitti a cadere. In questo senso il processo di accumulazione di conoscenza

genera endogenamente i guadagni in produttività che sostengono la crescita nel lungo periodo”.

Questo documento è importante perché esprime il vantaggio che genera lo *spillover*, ossia quello di permettere alle aziende, e di conseguenza ai paesi, di procedere avanzare nel progresso tecnologico senza la necessità di studi, investimenti o ricerca eccessivi, perché questi sono stati già svolti dai paesi industrializzati che, condividendoli tramite *spillover*, permettono a tutti di trarne beneficio

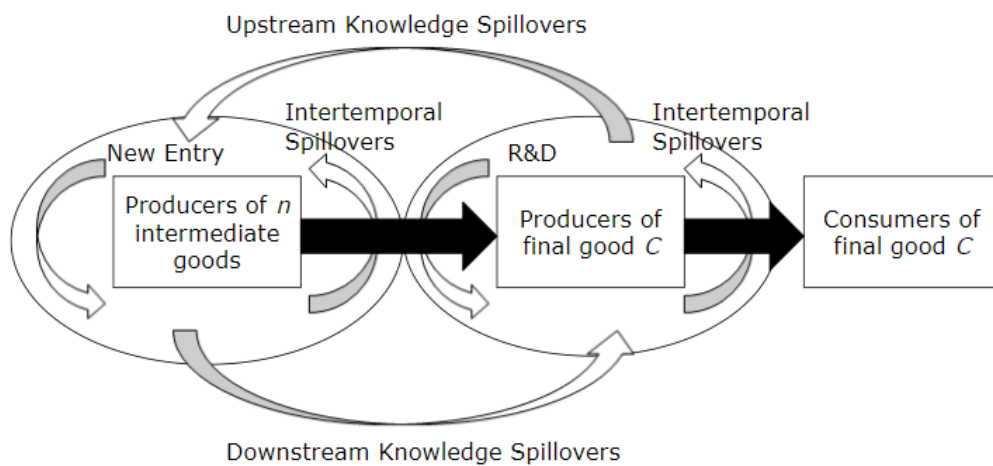


Fig 12: knowledge spillover (Fonte “The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship in an Endogenous Growth Mode” Zoltan Acs George Mason University Imperial College Mark Sanders Utrecht)

Il potenziale per il trasferimento delle conoscenze è maggiore quando i paesi in via di sviluppo nelle fasi intermedie dello sviluppo si riforniscono di input da economie avanzate. Gli *spillover* di conoscenza possono generarsi sia tramite l’interazione con ricercatori e/o impiegati stranieri, sia attraverso lo scambio della tecnologia intrinseca del bene.

E soprattutto nel caso dei paesi in via di sviluppo, l’evidenza suggerisce che uno dei principali canali di trasmissione attraverso i quali possono verificarsi ricadute di

conoscenza e tecnologia tra imprese estere e nazionali sono i collegamenti che si instaurano nelle *supply chains*⁵⁷.

Conclusione

L'affermazione delle *global value chains* ha integrato le economie in una complessa rete di produzione che offre nuove possibilità di upgrade.

Gli ultimi anni sono stati caratterizzati dall'integrazione dei paesi in via di sviluppo nell'economia globale, e questo ha aperto una serie di interrogativi sulla partecipazione alle catene del valore⁵⁸.

Da un punto di vista sistemico, però, la prospettiva è cambiata: ora la questione rilevante è comprendere in che direzione si sia spostata l'economia globale e come i cambiamenti abbiano influenzato le disuguaglianze.

Come è possibile evincere dall'analisi condotta, i vantaggi della globalizzazione e dell'utilizzo delle catene globali del valore sono espliciti, ma allo stesso modo lo sono le criticità. La globalizzazione produce vincitori e vinti, ed i primi sono tutti accomunati da una serie di caratteristiche convergenti, come il basso costo della manodopera e la buona capacità tecnologica.

Con l'avvento del modello delle catene del valore globali, la possibilità di accedere al processo di sviluppo è stata generalizzata, e quindi accessibile a tutti i paesi meno sviluppati, generalmente tramite l'adozione di strategie di aggiustamento della produzione. Ciò rappresenta uno degli indubbi vantaggi che possono scaturire dall'ingresso nelle catene del valore. Ma anche i processi di incorporazione⁵⁹ nelle catene si accompagnano alla costruzione di processi di dipendenza, esclusione,

⁵⁷ Tajoli, L., Felice, G. “*Global Value Chains Participation and Knowledge Spillovers in Developed and Developing Countries: An Empirical Investigation*”. Eur J Dev Res 30, 505–532 (2018).

⁵⁸ Petr Pleticha, “*Who Benefits from Global Value Chain Participation? Does Functional Specialization Matter?*”, Structural Change and Economic Dynamics, Volume 58, 2021, Pages 291-299

⁵⁹ Ossia i processi di ingresso di un paese in una catena globale del valore

connessione e disconnessione. Nelle *global value chains* le attività non si distribuiscono in maniera casuale nello spazio, ma si concentrano in determinate aree che presentano peculiarità specifiche. Questo genera chiaramente una serie di disuguaglianze tra aree del mondo o tra regioni dello stesso paese.

L'analisi delle aree in cui le catene globali del valore hanno un impatto risulta utile per avere una visione complessiva di questo fenomeno, e come si è visto l'impatto non si limita soltanto alla distribuzione della ricchezza o all'avanzamento tecnologico, ma entra anche nelle dinamiche legate alla specializzazione e al lavoro. In alcuni casi i risvolti sono indubbiamente positivi, ma dall'altro lato ci sono altrettanti effetti positivi per una parte ma negativi per l'altra.

Nel procedere dell'analisi, si tratterà il caso di studio correlato al Sud America, prendendo in considerazione gli specifici casi di Cile, Argentina e Brasile. Si tenterà di comprendere il ruolo delle *global value chains* nei cambiamenti economici di questi paesi, legando il loro attuale posizionamento nell'economia globale con la loro storia.

CAPITOLO III

Dopo aver esposto la teoria economica alla base dello studio delle catene globali del valore, nel seguente capitolo l'analisi si concentrerà sulla ricostruzione della storia economica dei tre paesi che sono stati presi in considerazione, necessaria per comprendere il presente. Successivamente, si vedranno quali sono i retaggi di questa storia fatta di regimi militari e processi di democratizzazione nella contemporaneità, ed infine qual è il ruolo delle *global value chains* nelle dinamiche economiche della regione latinoamericana.

3.1 Storia economica di Cile, Argentina e Brasile

L'America Latina viene considerata un'area del "Terzo mondo" a partire dalla conferenza dei paesi asiatici e africani di Bandung nel 1955. Il concetto proprio di Terzo Mondo nasce durante questa conferenza al fine di designare quei paesi che non volevano identificarsi con i due blocchi che si erano delineati con la Guerra Fredda. La dicitura "Terzo Mondo" nasce quindi dai paesi come India o Cina, in contrapposizione con il Primo Mondo, ossia l'Occidente, ed il Secondo Mondo, il blocco orientale. Presto però questo termine assume un'accezione più economica-sociale che politica, finendo per indicare le aree più povere come l'Asia o l'Africa, o la stessa America Latina⁶⁰.

Approssimativamente, è possibile dividere la storia della regione in macro-periodi: i secoli del dominio coloniale e l'indipendenza, l'età liberale, l'età moderna e l'età contemporanea.

Per molti secoli, l'America Latina fu parte dell'Europa. Le potenze europee che dominano lo scenario sono Spagna e Portogallo. Questo periodo va dalla scoperta e conquista dell'America sino alla sua indipendenza. Economicamente, durante

⁶⁰ Stabili, Rosaria M. "America latina: I tre tempi dell'occidentalizzazione: colonialismo, patto neocoloniale, alleanza imperialista". In Forcesi G., (a cura di), "Sguardi incrociati sul colonialismo. Le relazioni dell'Europa con l'Africa, l'Asia e l'America latina" (pp. 191-216). Roma: UCSEI.

l'età coloniale l'America Latina vide una crescita legata al boom dell'attività mineraria. Questa crescita riguardò principalmente Perù e *Nueva España*, dove l'estrazione era perlopiù d'argento, e Brasile, con l'estrazione dell'oro. Questa crescita fu un riflesso di quella che riguardò l'Europa del tempo, dove crebbe la domanda di metalli preziosi e la crescita industriale portò a cercare nelle colonie nuovi esportatori.

Nel 1800 i paesi latinoamericani insorsero e conquistarono man mano l'indipendenza: prima Venezuela e Nuova Granada, l'attuale Colombia, con Simon Bolivar, poi l'area a sud del Rio de la Plata (l'attuale Argentina), con il rivoluzionario José de San Martín, e man mano tutti gli altri paesi.

La prima fase dopo la conquista dell'indipendenza fu complessa, lo storico Loris Zanatta in "*Storia dell'America Latina contemporanea*" parla di repubbliche senza stato, instabili e nelle mani dei *caudillos*⁶¹.

Da questo momento si apre per l'area latinoamericana l'età liberale: le controversie che avevano caratterizzato i primi decenni dopo l'indipendenza andavano scomparendo, e si creavano stati strutturati. Nei decenni a cavallo tra il XVII ed il XVIII secolo i paesi furono investiti da un processo di modernizzazione, e degli Stati nel senso progressista del termine iniziarono a prendere forma. Ed in questa fase inizia anche l'integrazione economica dell'America Latina, che si afferma come periferia del centro occidentale. Il modello applicato in questi anni fu quello primario esportatore: un modello che si rifà ai principi del libero mercato, in base al quale l'America Latina si specializzò nell'esportazione verso l'Europa di materie prime, soprattutto del settore minerario ed agricolo. Ad esempio, l'Argentina si caratterizzò come parte fondamentale nella fornitura per il continente europeo: alla vigilia della I Guerra Mondiale, la Gran Bretagna importava 41 milioni di sterline di prodotti dall'Argentina.

⁶¹ "Erano perlopiù uomini che in virtù della loro forza e del loro carisma, nonché della fragilità o inesistenza delle istituzioni in grado di limitarne l'autorità, riunivano un vasto seguito e s'impadronivano con la violenza del potere."

Gli stati liberali entrarono presto in crisi per una serie di questioni ideologiche ma anche economiche, e con il tramonto delle *élite* liberali nasce la società di massa⁶².

La crisi economica che ebbe origine con il crollo della borsa di Wall Street nel 1929 causò una contrazione generale, ed in America Latina portò alla fine del modello primario esportatore. La crisi del liberalismo diede vita a fenomeni caratterizzanti di questi anni: i populismi. I regimi populistici sono fondati su un ampio consenso popolare, e fanno riferimento a un nucleo ideologico simile anche se all'apparenza diverso.

Negli anni '40 l'America Latina fu investita da un'ondata di democratizzazione, e fu in questa fase che l'economista argentino Raúl Prebisch gettò le basi teoriche del modello ISI, cioè del modello di sviluppo basato sull'industrializzazione per sostituzione delle importazioni.

Dopo la II Guerra Mondiale, si inizia a tracciare nella regione la storia più recente, dall'Argentina di Perón fino al Cile di Pinochet.

3.1.1 Cile

Il modello che viene imposto in Cile dal 1973 fino ai primi anni '80 è il puro neoliberalismo ortodosso. E questa applicazione è la conseguenza del tentativo socialista di Salvador Allende.

La storia del Cile contemporaneo vede un punto di svolta fondamentale nelle elezioni presidenziali del 1970: il candidato di *Unidad Popular* Salvador Allende⁶³ vince, e rimarrà in carica fino al 1973. Il governo di Allende rappresenta un *unicum* nella storia mondiale per diversi fattori: innanzitutto, questo è il primo caso in cui

⁶² Zanatta, L. “*Storia dell’America Latina contemporanea*”, Editori Laterza 2017

⁶³ *Unidad Popular* è la coalizione di sinistra che alle elezioni presidenziali del 1970 presenta la candidatura di Salvador Allende, socialista marxista. Allende nacque nel 1908 a Santiago del Cile, a 30 anni fu nominato Ministro della Sanità e delle Politiche Sociali, nel 1943 divenne Segretario del Partito Socialista Cileno e due anni dopo venne eletto in Congresso. Alle elezioni del 1970 non ottenne i voti necessari per essere eletto direttamente, per cui la decisione passò nelle mani del Congresso. Nonostante i tentativi della CIA di non far guidare il governo da Allende, egli venne eletto grazie all'appoggio della Democrazia Cristiana.

un governo marxista viene istituito per elezione, sovvertendo la retorica rivoluzionaria classica del modello socialista; ma soprattutto, nel quadro della Guerra Fredda, la vittoria di Allende fu uno shock soprattutto per gli Stati Uniti d'America. Il Presidente Nixon, eletto nel 1969, fu da subito deciso a porvi fine.⁶⁴

L'obiettivo primario del governo cileno, formato con l'appoggio dei socialisti e della Democrazia Cristiana Cilena, era attuare "la via cilena al socialismo", tramite la realizzazione di una serie di riforme, tra cui la nazionalizzazione del rame, la risorsa naturale principale del Paese, e del sistema finanziario. Per il neo-Presidente era fondamentale il successo in campo economico, perché "*Si fallamos en campo económico, fallaramos también en el campo político*"⁶⁵.

Nel primo anno del suo governo, Allende riuscì ad attuare una politica economica stimolante per il Paese, che si rivelò però insostenibile sul lungo periodo. Tutte le misure economiche introdotte erano mirate ad innalzare i salari della classe medio-bassa, in modo che questi potessero aumentare i consumi e quindi la domanda, ed innescare un aumento della produzione. Ma la produzione non riuscì a sostenere gli stessi ritmi della domanda dei consumatori, costringendo il Paese ad importare beni che non riuscivano a produrre. Poco dopo, il prezzo del rame crollò e le esportazioni non avevano più lo stesso valore. L'inflazione aumentò notevolmente, e il governo Nixon si rifiutò di concedere aiuti economici. Nel 1973 l'inflazione era fuori controllo, e raggiungeva il 605% su base annua⁶⁶.

Questi, insieme ad una serie di motivi politici, crearono una forte instabilità nel Paese. Gli Stati Uniti d'America decisero di intervenire quindi con delle *covered*

⁶⁴ Cfr. *ivi* p. 59 Zanatta L.

⁶⁵ "Se falliamo in campo económico, falliremo anche in campo político" Allende, S. "*El futuro de la revolución Chilena está en manos de los trabajadores*", 1 Maggio 1971

⁶⁶ Marchesi G. , "*La evolución de la política económica y social en Argentina, Chile y Perú: una visión comparativa*", Lima, University of Texas at Austin, Institute of Latin American Studies and Center for Latin American Social Policy, 2004

*operations*⁶⁷ e fermare Allende. L'11 settembre 1973 i militari cileni assediano il Palazzo della Moneda⁶⁸: alle 18 i comandanti delle forze armate del Cile, ossia Pinochet, Guzman, Merino e Duran, diedero vita alla giunta militare che guidò la dittatura rimasta nella storia come un caso eccezionale dell'America Latina.

Allende morì suicida durante il *golpe*, poco dopo aver cercato di contattare il generale delle Forze Armate Pinochet, “*Morì, forse con la convinzione che Pinochet, uno dei pochi militari che egli considerò leali al governo, avesse cercato di difendere sino all'ultimo l'ordine costituito*⁶⁹”.

Pinochet venne nominato Capo Supremo della *junta*⁷⁰ e le istituzioni del Paese vennero private dei loro poteri. Al contrario di altri casi nella regione latinoamericana, le Forze Armate avevano sempre protetto e mirato a preservare la costituzionalità del Cile, e paradossalmente anche in questo caso il colpo di Stato ha il fine di portare il Paese verso una democrazia “migliore”. Il governo di Allende non era stato giudicato sufficiente, anche per le difficoltà economiche che il Paese aveva attraversato in quegli anni. Per questo il regime autoritario di Pinochet, insieme agli Stati Uniti d'America, ritennero che fosse necessario smantellare il sistema creato precedentemente, uscire dal protezionismo che aveva caratterizzato il Cile fino a quel momento, a favore della liberalizzazione del commercio che avrebbe poi portato ad una crescita economica adeguata, come premessa del ritorno al sistema democratico⁷¹.

⁶⁷ Nel corso degli anni è stato ormai accertato che al CIA ed il Dipartimento di Stato statunitense, tramite delle *covered operations*, abbiano preso parte al *golpe* che ha rovesciato il governo democraticamente eletto di Salvador Allende, in favore del regime militare di Pinochet.

Gustafson K., “*Hostile Intent: U.S. Covert Operations in Chile, 1964-1974*”, Potomac Books, Inc., 2007

⁶⁸ Residenza ufficiale del Presidente della Repubblica del Cile.

⁶⁹ Stabili, M.R., “*Il Cile. Dalla repubblica liberale al dopo Pinochet (1861-1990)*”, Giunti, 1991

⁷⁰ Giunta militare che prese il potere con il *golpe*

⁷¹ Come sostiene Zanatta, ovviamente il concetto di democrazia non è eguagliabile a quello occidentale. In questo caso si può parlare di “democrazia protetta”, ossia una democrazia sorvegliata dalle Forze Armate.

È importante ricordare che dagli anni '50 negli Stati Uniti d'America si scontravano due prevalenti correnti di pensiero economico: la teoria keynesiana da un lato, che prevedeva uno stato interventista che attuasse politiche di protezionismo del mercato interno, nazionalizzazioni, alta spesa pubblica e regolamentazione dei prezzi; e dall'altro lato la scuola neolibera di Chicago, che invece teorizza la *deregulation*, le privatizzazioni e l'annullamento dello stato sociale.

I Chicago Boys facevano riferimento a quest'ultima corrente, e vennero scelti da Pinochet con il compito di rimarcare il netto contrasto economico con l'esperienza difficoltosa del governo Allende.

Per il regime militare i successi economici rappresentavano una priorità ed una sorta di strategia di legittimazione. Come sottolinea Carlos Huneeus in "*The Pinochet Regime*": proprio a causa della crisi economica che ha caratterizzato il governo di Allende, risollevare il paese era un elemento positivo per il riconoscimento del regime ed allo stesso tempo di rottura con il passato, con il fine di dimostrare la superiorità di uno rispetto all'altro sistema⁷².

Quando si traccia l'origine del neoliberalismo, gli storici e gli economisti spesso fanno riferimento ai governi di Ronald Reagan o Margaret Thatcher, tralasciando il fatto già dal 1973 il Cile diventa un vero e proprio laboratorio per l'applicazione di nuovi assetti di politica economica. In questi anni Milton Friedman e la scuola di Chicago hanno collaudato il modello monetarista, chiamato poi neoliberalismo⁷³. Per Friedman, la libertà applicabile al mercato era estendibile come ideale al pensiero etico: in questo modo, il mercato diventa garante della libertà perché su questa si basa. E il libero mercato in ottica capitalistica, nel suo pensiero, consente a tutti gli

⁷² Huneeus C., "*The Pinochet Regime*", (Lynne Rienner, 2006)

⁷³ Il monetarismo si propone come risposta alla crisi economica mondiale che nel 1971 costringe il Presidente statunitense Nixon a sospendere la convertibilità del dollaro in oro, mettendo di fatto fine agli accordi di Bretton Woods.

SocietàMutamentoPolitica : rivista italiana di sociologia : 17, 1, 2018, "*Rethinking democracy in Latin America*", [Firenze : Firenze University Press, 2018.] - Permalink: <http://digital.casalini.it/4380200>

individui di raggiungere i propri obiettivi perché permette loro di sfruttare in modo ottimale le proprie risorse.

Nel concreto, il governo militare aveva l'obiettivo di porre il libero mercato al centro della nuova dottrina economica, proprio seguendo l'idea che il mercato fosse in grado di regolarsi autonomamente⁷⁴. In più, la volontà era quella di passare da un'economia chiusa e protezionista, ad una aperta che fosse capace di diversificare, ed infine arrivare alla riduzione dei salari reali, annullando di fatto le misure adottate dal precedente governo Allende.

Come sostenuto da Hobsbawm ne "Il Secolo Breve", *"Il capo del regime, generale Pinochet, rimase al potere per diciassette anni, nei quali egli impose una politica economica ultraliberista, dando così dimostrazione, fra l'altro, che il liberalismo politico e la democrazia non sono associati naturalmente con il liberismo economico"*.

Il progetto economico di Pinochet venne strutturato in due fasi principali: la prima, fino al 1981-1983, aveva come obiettivo la rottura con il governo socialista di Allende; la seconda fase, che dura fino alla fine della dittatura, mirava invece a stabilizzare l'economia e creare un equilibrio duraturo.

Tagli fiscali, liberalizzazione, privatizzazioni, *deregulation* e riduzione della spesa sociale sono le misure che vengono attuate per giungere all'equilibrio economico.

Dalla metà del 1974 si applicò una politica fiscale restrittiva, che molto presto diede risultati: nei primi due anni del regime la spesa pubblica scese al 46%, il deficit statale passò dal 26% al 3% del PIL. Sempre lo stesso anno il regime si aprì man mano ai mercati internazionali, ed insieme ebbe inizio la privatizzazione dei settori industriali ed agricoli, e del sistema bancario. Nello stesso periodo i salari crollarono, e il regime sospese ogni forma di negoziato sindacale⁷⁵.

⁷⁴ La scuola di Chicago ha piena fiducia nell'effetto regolatore del libero scambio, non solo riguardo le attività economiche, ma anche nel sociale. Nel suo volume "Capitalismo e libertà", Friedman sostiene che vi sia un rapporto naturale tra l'economia liberale e la libertà politica.

⁷⁵ Cfr *ivi* p. 61 Stabili Rosaria M.

L'apertura al commercio internazionale crebbe sempre di più, riducendo i dazi sulle importazioni fino al 10% nel 1977, eliminando di fatto le disposizioni di Salvador Allende. Queste politiche di apertura portarono a risultati controversi: da un lato i settori produttivi subirono un forte calo, inducendo la sostituzione dei prodotti nazionali con quelli importati; dall'altro lato, ad esempio il settore alimentare trasse benefici dall'apertura, riuscendo finalmente così ad assorbire la domanda.

Sarebbe riduttivo definire l'esperienza cilena dei Chicago Boys come una mera lotta al marxismo, e neppure risulta adeguato indicare soltanto il desiderio statunitense di mettere in pratica per la prima volta le idee economiche neoliberiste (o neoclassiche), nonostante il Cile sia spesso definito il "laboratorio del neoliberismo" proprio perché ne ha rappresentato uno dei primi esempi. Come sottolinea Valerie Brender⁷⁶, non è possibile sostenere che gli Stati Uniti d'America abbiano formato i Chicago Boys con l'intenzione formata di portarli ad applicare le manovre economiche neoliberiste in Cile. Dall'altro lato però Huneus⁷⁷ sottolinea che i Chicago Boys non erano politicamente neutrali, anzi: molti di loro facevano parte del movimento gremialista⁷⁸ di Jaime Guzman, e con il regime condividevano gli obiettivi politici.

Per cui l'analisi della neutralità politica o meno dei Chicago Boys rispetto al regime di Pinochet è molto controversa: probabilmente la loro istruzione non era mirata alla creazione di politiche di legittimazione per una futura dittatura militare, ma d'altro canto di certo non erano estranei al mondo politico e alla destra cilena. Mettendo in atto politiche macroeconomiche puramente monetariste e tentando di depoliticizzare la società cilena, come sostiene Marcus Taylor in *"From Pinochet to the 'Third Way': Neoliberalism and Social Transformation in Chile"*⁷⁹, quel che ha fatto il governo di Pinochet è stato stabilire un piano chiaro e coerente per

⁷⁶ Brender, V. "Economic transformations in Chile: the formation of the Chicago Boys" *The American Economist*, vol. 55, no. 1, 2010

⁷⁷ Cfr *ivi* p. 62 Huneus C.

⁷⁸ Movimento politico corporativista nazional-cattolico fondato in Cile nel 1967

⁷⁹ Taylor, M. *"From Pinochet to the 'Third way'"*. Pluto press, 2006

rimettere in piedi il capitalismo cileno attraverso una riformulazione dei rapporti istituzionalizzati tra stato e società.

L'andamento dell'economia cilena sotto il governo militare può essere descritto come irregolare. Nei primi due anni, il regime non è riuscito a formulare una politica coerente. Ha governato invece attraverso decreti esecutivi progettati per restituire le proprietà espropriate sotto il governo Allende piuttosto che cercare di articolare e attuare un pacchetto politico lungo linee neoliberiste o monetariste. Come la maggior parte dell'economia mondiale, il Cile ha subito una forte recessione nel 1975 sulla scia dello shock dal lato dell'offerta provocato dall'embargo petrolifero arabo e dalla crisi petrolifera degli anni '70⁸⁰.

La politica attuata dal regime di Pinochet nel corso degli anni '70 ha portato a quello che viene descritto come il *milagro chileno*: nel 1980 il Paese registrò una crescita del PIL del 7,8%⁸¹, insieme ad un aumento sostanziale delle esportazioni.

Questi indicatori però non parlano della vita reale: dopo la crisi dell'82, la *junta* attuò politiche restrittive, che portarono la disoccupazione a sfiorare il tasso del 25%.

⁸⁰ Richards, Donald G. "The Political Economy of the Chilean Miracle." *Latin American Research Review*, vol. 32, no. 1, Latin American Studies Association, 1997, pp. 139–59,

⁸¹ Boeninger, E. "Democracia en Chile: lecciones para la gobernabilidad", Andres Bello, 1997

Chile: Actual and potential GDP per capita, 1974-2001
(1974 per capita GDP = 100)

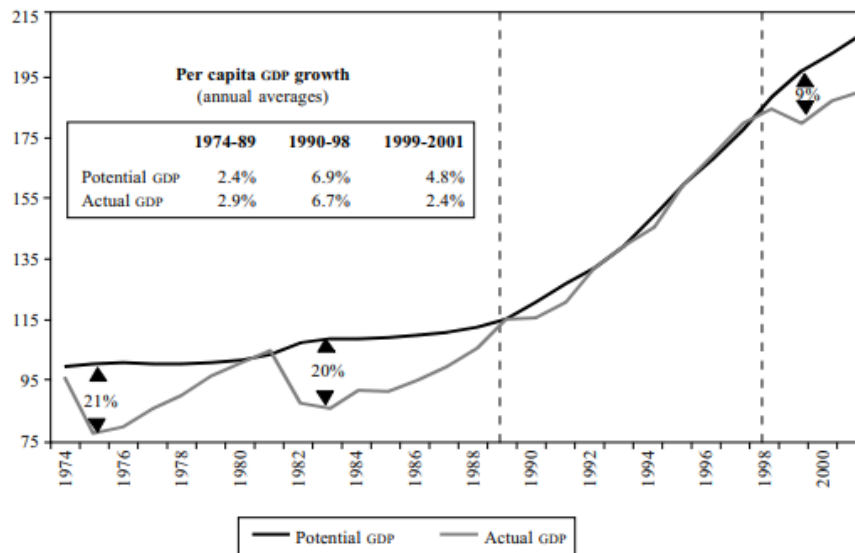


Fig 13: andamento del PIL cileno fino al 2001⁸²

Dall'altro lato, c'è da sottolineare che la crescita economica cilena va necessariamente collegata al boom delle importazioni e ad un boom speculativo: le importazioni dei beni di consumo raggiunsero un volume annuo del 40% nel periodo 1976-1981. Nel boom speculativo entrarono in gioco altri fattori: dalla propaganda che enfatizzò il consumismo e il miracolo economico, alla costruzione di un elemento "visivo" dei prodotti importati che riempivano le vetrine dei negozi. Fondamentalmente, il *milagro chileno* fu finanziato mediante l'indebitamento estero⁸³.

Nel 1982 l'economia cilena fu travolta da una dura crisi⁸⁴, che portò il PIL a crollare fino al 14,4%, l'inflazione crebbe per più del 20%, ed il Paese perse più di 1700

⁸² French-Davis, Ricardo. "The impact of exports on growth in Chile". CEPAL Review. 2002. 10.18356/3d334111-en. (2006)

⁸³ Cfr *ivi* p. 65 Boeninger, E.

⁸⁴ "All'origine della crisi del debito che negli anni '80 strangolò i paesi dell'America Latina vi era la peculiare congiuntura finanziaria mondiale del decennio precedente. Negli anni '70, infatti, quando i prezzi del petrolio s'impennarono a livelli vertiginosi, i paesi esportatori di greggio si trovarono a disporre di enormi capitali che depositarono in gran parte nelle banche statunitensi ed europee. Le banche cercarono a loro volta di trarre il maggior profitto possibile da quell'ingente liquidità facendo generosi e abbondanti prestiti ai paesi in via di sviluppo, tra cui in modo particolare

milioni di dollari di riserve internazionali⁸⁵. Gli anni '80 vengono descritti come la *decada perdida*⁸⁶, cioè un decennio senza sviluppo. Alla base di questa crisi che attraversò tutti i territori latinoamericani c'erano una serie di cause, esogene e non: tra queste, ad esempio, vi fu la stagnazione economica globale, a cui seguì una paralisi dei flussi di investimento verso l'America Latina.

Molti altri fattori erano però endogeni, che mostravano chiaramente come il modello di sviluppo legato al mercato interno non poteva essere più perseguibile⁸⁷.

In questa situazione, il regime di Pinochet si rifiutò di mettere in atto politiche di intervento sostanziali, perseguendo l'idea che il mercato fosse in grado di autoregolarsi. Ad un certo punto però, con il crollo dell'occupazione e della produzione, il governo militare fu costretto a prendere una posizione fortemente contraria alle nozioni neoliberiste: l'acquisizione da parte dello Stato di aziende in crisi, la socializzazione di 7,7 miliardi di dollari di debito estero privato contratto dai capitali cileni e l'espansione dei programmi di lavoro di emergenza. Queste politiche non hanno però potuto fermare la crisi, tant'è che gli anni del 1982-1983 hanno rappresentato uno dei momenti peggiori nella storia economica del paese.

Ma soprattutto, il Cile non arrivò al vero e proprio crollo economico perché le privatizzazioni che il governo di Pinochet aveva messo in atto non andarono a colpire la CODELCO⁸⁸, che da sola copriva oltre l'80% delle esportazioni cilene. E fu proprio sulla base di questo esempio che durante la crisi furono rinazionalizzate

i più grandi e industrializzati dell'America Latina. I quali ritennero di poter così finanziare il loro sviluppo. Proprio all'inizio degli anni '80 quel meccanismo all'apparenza virtuoso, ma in realtà assai pericoloso, si inceppò. La stagnazione mondiale, la contrazione delle esportazioni latinoamericane e soprattutto il rialzo dei tassi di interesse fecero di quei debiti dei cappi al collo. E dei cappi così stretti che per diversi anni la regione divenne esportatrice netta di capitali verso i paesi centrali.” - Zanatta, L

⁸⁵ Cfr *ivi* p. 65 Boeninger, E.

⁸⁶ Cfr *ivi* p. 59 Zanatta, L.

⁸⁷ Cfr *ibidem*

⁸⁸ CODELCO - *Corporación Nacional del Cobre* è l'impresa statale che sfrutta i giacimenti di rame nazionalizzati

molte imprese e industrie, che erano già state poste sotto il controllo statale con Allende, per poi rivenderle alla fine della crisi. Il lavoro intrapreso dai Chicago Boys giunse all'epilogo e vennero ripristinati alcuni limiti sui movimenti di capitali.

Superata la crisi economica il governo cileno parla di un secondo “miracolo economico”, che va dal 1985 al 1989: la crescita di questi anni si deve ad una parziale riaffermazione di idee ed approcci neoliberalisti, applicati in concomitanza con la maggiore attività dello Stato, che torna ad essere in parte interventista per accelerare la ripresa sociale.

Dopo la crisi dei primi anni '80, il Cile iniziarono una serie di insurrezioni che fecero presagire la fine del regime di Pinochet. Il governo decise così di mettere in atto una *abertura*, che creerà uno spazio di legittimazione per la rinascita dell'opposizione organizzata. Tra il 1986 ed il 1987 c'è un nuovo tentativo di chiusura, a causa di un attentato ai danni del generale Pinochet, ma fu vano: una serie di processi che erano ormai messi in moto non potevano essere fermati.

Il 5 ottobre 1988 venne indetto un plebiscito nazionale attraverso il quale i cittadini erano chiamati a votare sia sul pacchetto di riforme costituzionali proposte dall'opposizione, sia riguardo il prolungamento del mandato di Pinochet. Mentre, a dicembre dello stesso anno, furono indette le prime elezioni presidenziali libere dal 1973.

A vincere le elezioni fu il candidato della *Concertación por la democracia*, Patricio Aylwin Azócar. Nonostante il ritorno alla democrazia, la transizione seguì le tappe che erano state previste nella Costituzione del 1980⁸⁹, in base alla quale i militari continuavano a godere di ampi poteri anche senza un quadro politico dittatoriale di contorno.

⁸⁹ Il regime di Pinochet aveva promulgato la nuova Costituzione del Cile, entrata in forza nel 1980. In queste norme, secondo Huneus, è interessante cogliere sia la palese sfiducia verso il suffragio universale (infatti il sistema elettorale assicura la maggioranza chiara con sistema maggioritario), ed il ruolo tutelare che viene assegnato alle Forze dell'Ordine.

La rinascita della democrazia cilena non portò però a delle manovre economiche sostanzialmente diverse: sia il Presidente Aylwin che il suo successore, Eduardo Frei Ruiz-Tagle⁹⁰, non attuarono una vera e propria rottura con il regime economico della dittatura di Pinochet, ma cercarono di seguirne le tracce.

Il Presidente Aylwin creò una commissione apposita al fine di investigare sulle violenze perpetrate dallo Stato negli anni della dittatura. Ma il nuovo governo democratico non andò mai oltre nel superamento del regime di Pinochet: anzi, decise di non abrogare la *Ley de Amnistía* varata dalla *junta* nel 1978, che di fatto garantiva ai militari l'impunità per i crimini commessi⁹¹.

I principi economici a cui fecero ricorso furono gli stessi teorizzati dai Chicago Boys, nel tentativo sia di proseguire il *milagro chileno* che si era verificato sotto Pinochet, ma anche per evitare una rottura chiara con i partiti della destra cilena, data la natura instabile della nuova democrazia.

In particolar modo durante i primi anni di governo, Frei pose le basi per una crescita economica duratura, tramite l'ingresso in contemporanea dello Stato e di investitori privati nel settore delle infrastrutture. Anche dal punto di vista internazionale, la crescita economica del Cile in questo periodo permise di mostrarsi affidabile agli occhi degli investitori esteri. Fu con Frei che il Cile si avviò ad una prima fase di apertura internazionale, entrando nel MERCOSUR e sottoscrivendo una serie di accordi bilaterali.

Nel 2000 la presidenza passò a Ricardo Lagos Escobar, il primo socialista eletto dopo Allende. Dal 2000 al 2004, la crescita economica del Paese rimane sempre al di sopra di quella media della regione latinoamericana, e secondo i dati forniti dalla Banca Centrale del Cile, al 2006 le esportazioni arrivano a 58.116 milioni di dollari, con un aumento del 40,7% rispetto all'anno precedente. Questa crescita è attribuibile ai diversi trattati di libero commercio, tra cui quello con l'Unione Europea del 2002.

⁹⁰ Eduardo Frei Ruiz-Tagle è un esponente della Democrazia Cristiana Cilena e ricopre il ruolo di Presidente del Paese dal 1993 al 2000.

⁹¹ Guida, A. "Cile: tra retaggi autoritari e democrazia incompleta." Nuovi Autoritarismi e Democrazie: Diritto, Istituzioni, Società (NAD-DIS) 3.2 (2021).

Al governo di Lagos seguì l'elezione di Michelle Bachelet, che ricoprì la carica di Presidente dal 2006 al 2010. La sua amministrazione segnò la fine del dominio ventennale della coalizione della *Concertación* che aveva governato il Cile dal ripristino della democrazia nel 1990⁹², oltre ad essere la prima Presidente donna del Paese. I tre governi precedenti avevano cercato di combinare politiche economiche neoliberali con interventi statali socialmente utili, mentre per la Bachelet l'obiettivo centrale era il rafforzamento di una rete di sicurezza sociale. Ha cercato quindi di mantenere i principi basilari del modello economico presente in Cile, introducendo però strumenti che permettessero al governo di svolgere il ruolo di regolatore nella redistribuzione delle ricchezze⁹³.

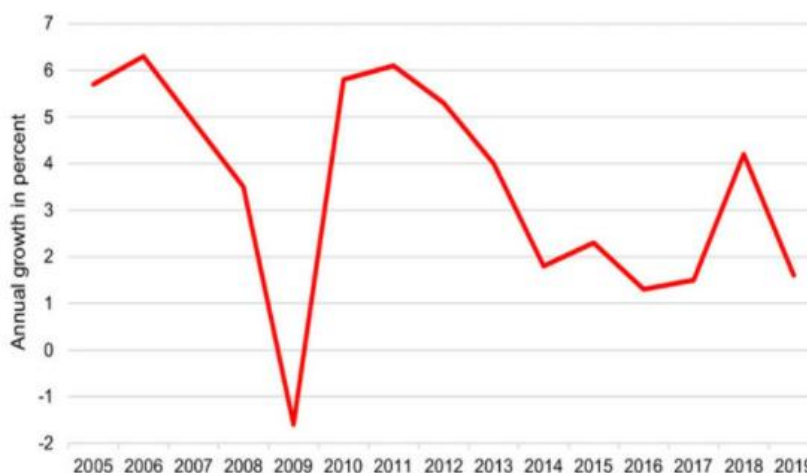


Fig. 14: l'andamento del PIL cileno dal 2005 al 2019

Com'è visibile dalla figura 14, il primo governo della Bachelet vide negli ultimi anni una contrazione del PIL del Paese, poco prima della crisi finanziaria del 2008. Nell'economia, anche in questo caso si seguirono i principi dettati dai Chicago Boys, attuando un progressivo processo di privatizzazione che non risulta

⁹² Fernandez, A. and Vera, M. "The Bachelet Presidency and the End of Chile's Concertación Era", *Latin American Perspectives*, 39(4), pp. 5–18. doi: 10.1177/0094582X12442054. (2012)

⁹³ Navia, P. "Top-Down and Bottom-Up Democracy in Latin America: The Case of Bachelet in Chile", *Stockholm review of Latin American studies*, issue No. 3, December 2008

conciliabile con il pacchetto di riforme strutturali che i governi di coalizione avevano previsto.

Nelle elezioni del 2010 vinse per la prima volta dopo Pinochet un esponente della coalizione di destra, Sebastián Piñera, che rimane in carica fino al 2014. A lui farà seguito l'ultimo governo Bachelet fino alle elezioni del 2018, in cui viene eletto di nuovo Piñera che ricopre il ruolo di Presidente fino al 2022.

Dal governo di Aylwin al secondo di Bachelet, la decisione di seguire la strada neoliberalista si affianca alla volontà di rompere l'isolamento internazionale del Paese e proiettare all'esterno un'immagine affidabile e aperta del Cile. La strategia adottata si basa su tre pilastri fondamentali: multilateralismo; apertura economica e commerciale; regionalismo aperto⁹⁴.

I governi democratici garantirono delle *performance* economiche sorprendenti: nel periodo 1987-1997 il tasso annuale di crescita ha superato il 10% con una punta, nel 1993, del 12,3%. Nel 1999 il PIL è a 75.237 milioni con una crescita del 129,1% rispetto al 1990, mentre nel 2010 il Paese arriva a registrare un PIL di 217.280 milioni e nel 2015 di 240.222 milioni di dollari con una crescita del 12,3%. Ovviamente, quest'ultima è una percentuale minore rispetto a quelle registrate nei due decenni precedenti, ma è indicativa del fatto che la crisi finanziaria del 2008 hanno rallentato ma non messo paralizzato il progresso economico del Paese (Cepal 2016)⁹⁵.

Dal 2019 il Cile viene attraversato da un'ondata di proteste che scuotono fortemente il Paese, iniziate tra settembre ed ottobre dopo la decisione di aumentare il prezzo del biglietto della metropolitana a Santiago. Inizialmente i protagonisti di questi movimenti erano gli studenti, ma man mano altre fasce della società hanno preso parte alle proteste. Dal punto di vista internazionale, il dato preoccupante è stato il ritorno dei militari nelle strade della Capitale, per la prima volta dopo la fine del regime di Pinochet seriamente impegnati in atti repressivi.

⁹⁴ Stabili, Rosaria M. "Il Cile democratico del nuovo millennio tra lunghe continuità e alcune novità", 2019

⁹⁵ Cfr *ibidem*

Questo è uno dei fattori che recentemente, nel 2022, ha portato all'elezione di Gabriel Boric con il partito *Convergencia social*. Il neo-Presidente è stato particolarmente attivo nel movimento studentesco cileno, e nel suo programma si parla di statalizzare il sistema pensionistico, che è ancora privato, introdurre una tassazione progressiva e riformare il corpo di polizia dello Stato. Ma il vero passo avanti di Boric nella rottura con il passato sarà la riforma economica: potenzialmente, il Cile potrebbe per la prima volta distaccarsi dalle politiche neoliberiste dei Chicago Boys verso un governo più radicale.

3.1.2 Argentina

Nella storia argentina c'è un nome che torna ciclicamente: quello di Juan Domingo Perón. Dopo i due governi radicali di Hipólito Yrigoyen, che non erano stati in grado di sopravvivere alla Grande Depressione, l'Argentina attraversò la *decada infame* che iniziò con un colpo di stato nel 1930 e finì con un altro colpo di stato nel 1943.

Proprio tra le fila del movimento che si adoperò per rovesciare il regime militare con la Rivoluzione del 1943 spicca il nome di Perón, che diventa Presidente del Paese nel 1946 per la prima volta.

Durante il suo primo mandato, Perón crea il *Partido Peronista*, ed inizia lentamente ad eliminare i dissidenti dalla vita pubblica. Contestualmente, si avvia il processo per redigere la nuova Costituzione, che sarà poi approvata nel 1949 e permetterà la rielezione del Presidente per un secondo mandato nel 1951.

Il peronismo è stato un movimento tanto lungo quanto complesso, ed è possibile tracciarne i principi politici, sociali ed economici: dal punto di vista sociale, il regime di Perón “nacque e rimase un grande movimento popolare, il cui nucleo più attivo e solido fu la classe operaia”⁹⁶. Questo non fu costante però, poiché con la configurazione del peronismo come movimento nazionale vennero integrati nella base popolare settori molto eterogenei, ed a volte in conflitto tra loro.

⁹⁶ Cfr *ivi* p. 59 Zanatta, L.

Con i primi due governi di Perón i lavoratori videro migliorare le proprie condizioni di vita: già nei primi anni dopo le elezioni, una parte del reddito nazionale passa da capitalisti e lavoratori autonomi, ai lavoratori salariati, grazie ad una politica di aumento dei salari messa in atto dal governo peronista⁹⁷. Il governo neoeletto portò inoltre avanti una serie di nazionalizzazioni, aumentando l'intervento statale nell'economia, prendendo possesso delle imprese più importanti, come nel caso delle ferrovie.

Oltre questo, tramite lo IAPI (*Instituto Argentino de Promoción del Intercambio*) l'Argentina acquista dai produttori grano ad un prezzo calmierato per poi rivenderlo a prezzi più alti sul mercato internazionale, utilizzando i proventi nella spesa pubblica. In generale, i pilastri fondamentali furono quelli classici del modello ISI, ovvero lo Stato e l'industria: proprio l'industria per Perón rappresentava sia un obiettivo che politico. Economico perché secondo lui era impossibile uno sviluppo che non implicasse l'industrializzazione, e politico come mezzo per riaffermare la sovranità nazionale⁹⁸.

Economicamente l'Argentina in questa fase si trovava a vivere un momento di grande prosperità, grazie anche al calo delle importazioni dei paesi nel dopoguerra. Con il tempo però, il modello economico del Paese si fece insostenibile: i guadagni erano investiti direttamente sulle politiche sociali a vantaggio dei lavoratori, senza mettere in atto nuovi investimenti. Nel frattempo, il contesto mondiale si fece sfavorevole con la rinascita dei paesi europei grazie al Piano Marshall⁹⁹, eliminando parzialmente il principale mercato di sbocco delle esportazioni argentine.

Dal 1950 l'economia argentina iniziò a peggiorare, e con la fine dell'età dell'oro si crearono tensioni sociali, nonostante il ceto operaio continuasse ad appoggiare

⁹⁷ Helman, A. "*Il peronismo 1945-1955*", Edizioni Clandestine, 2015

⁹⁸ Cfr *ivi* p. 59 Zanatta, L.

⁹⁹ Il Piano Marshall fu un grande progetto di aiuti economici statunitensi verso i paesi europei. Il Piano iniziò nel 1948 con un termine di due bienni (48-49 e 50-51) e vennero trasferiti in Europa 14 miliardi di dollari.

Perón. Un ulteriore elemento di difficoltà fu la morte di Eva Perón¹⁰⁰, che rappresentava per il governo un fattore chiave.

Come risposta alla crisi Perón contraddisse uno dei suoi capisaldi, ossia la *independencia economica*, aprendo le porte agli investimenti esteri petroliferi dalla Standard Oil of New Jersey¹⁰¹, mossa che gli costò l'appoggio di alcuni settori delle forze armate e delle ale politiche più nazionaliste. Politicamente, continua ad essere sempre più autoritario: il peronismo diventa sempre più un regime corporativo dove è intensa la volontà di comprendere tutto nell'alveo del partito. In questo contesto viene introdotto il divieto di sciopero, sono frequenti le purghe tra le fila delle forze armate, e vengono introdotti elementi di conflitto con la Chiesa cattolica come la legge che permette il divorzio. Fino ad un certo punto essere argentino, cattolico e peronista avevano convissuto, ora si assiste invece a delle fratture.

Negli anni a seguire la crescita economica continuò ad essere lenta per l'intera regione latinoamericana, e soprattutto insoddisfacente dato il tasso di crescita della popolazione. Nel complesso, il livello medio di crescita economica in questo periodo si aggirava intorno al 2% annuo. Nel 1955 l'esercito argentino rovesciò il governo di Perón con la *Revolución Libertadora*, e l'ormai ex Presidente si trovò costretto a fuggire in Spagna. Dalla caduta del regime peronista, l'Argentina sarà quasi costantemente governata da militari. Il nuovo Presidente, Arturo Frondizi Ércoli, attuerà una politica economica che rientra perfettamente nel modello *desarrollista*, particolarmente presente in America Latina in quegli anni.

¹⁰⁰ Maria Eva Duarte è la seconda moglie di Perón, ed ebbe un ruolo fondamentale nella costruzione del peronismo. Una delle sue più grandi conquiste fu il riconoscimento dell'uguaglianza dei diritti politici e civili tra gli uomini e le donne, con la legge 13.010 presentata il 23 settembre del 1947. Nel 1949 fondò poi il Partito Peronista Femminile. Dopo essere stata in Europa per rappresentare il marito, "Evita" tornò in Argentina e creò la Fondazione Eva Perón, con cui si occupò della sua politica sociale. Eva trascorse gli ultimi anni della sua vita malata, e morì nel 1952.

Zanatta, L. "*Eva Perón, una biografia politica*", Rubbettino, 2009

¹⁰¹ Compagnia petrolifera che nacque nel 1882 e che fece parte delle Sette Sorelle, ossia le sette compagnie petrolifere che controllavano il mercato prima della crisi del 1973.

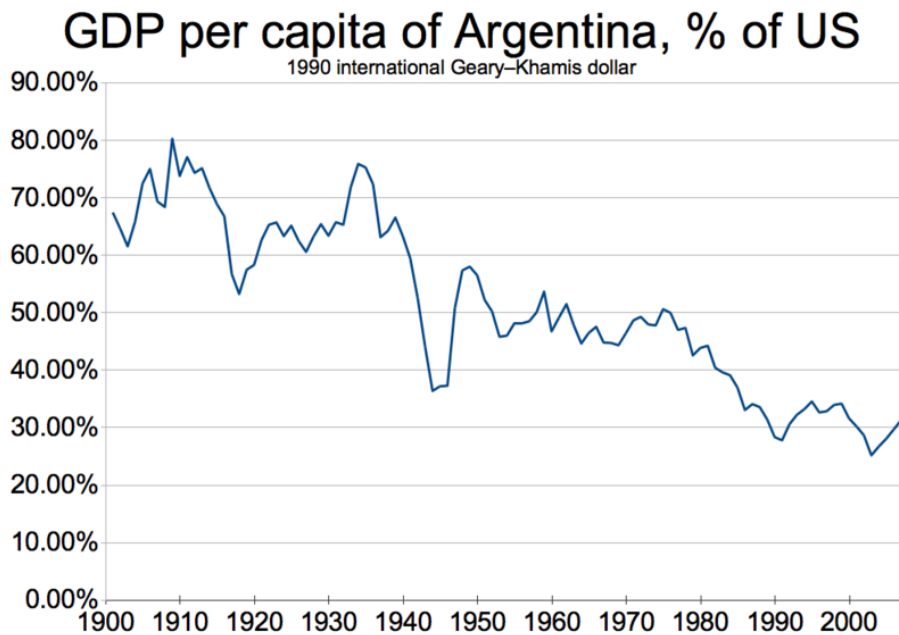


Fig. 15: andamento del PIL del Paese nel XX secolo

Il *desarrollismo* è una teoria dello sviluppo economico che ispirò vari governi, tra cui quello di Kubitschek in Brasile e quello di Arturo Frondizi in Argentina. Di questa dottrina vi è però traccia nei precedenti tentativi di integrazione commerciale, come la nascita della *Asociación Latinoamericana de Libre Comercio* (ALALC) e il *Mercado Común Centroamericano* (MCCA)¹⁰².

Anche il *desarrollismo* si fonda sullo sviluppo industriale, sull'importanza del ruolo statale e sulla protezione del mercato interno, ossia tutti aspetti in comune con i regimi populistici precedenti, come quello di Perón, ma a differenza di questi ultimi, il *desarrollismo* non pone la distribuzione della ricchezza come proprio obiettivo base, ma lo sviluppo stesso, come principale obiettivo politico e nonché fonte della sua legittimità¹⁰³.

¹⁰² Entrambi questi accordi vengono sottoscritti nel 1960. L'ALALC ha origine con il Trattato di Montevideo e ne fanno parte Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Ecuador, Messico, Paraguay, Perù, Uruguay e Venezuela. Il MCCA nasce con il *Tratado General de Integración Económica Centroamericana* e i paesi partecipanti sono Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Guatemala ed El Salvador.

¹⁰³ Cfr *ivi* p. 59 Zanatta, L.

L'Argentina si trovava in una condizione di sottosviluppo economico ed industriale, le cui cause sono rintracciabili nei secoli di colonialismo. Per superare lo stato di dipendenza da altri paesi è quindi necessario un salto di qualità attraverso una politica di sviluppo e integrazione che dia priorità agli investimenti nell'industria pesante e nelle infrastrutture, e da qui la necessità di applicare delle politiche *desarrolliste*, ossia mirate allo sviluppo.

Questa dottrina ha come fine quello di attrarre, in base alle necessità, i capitali stranieri, sfruttando al massimo il mercato internazionale; l'intervento statale si limita alla stimolazione dell'attività privata¹⁰⁴. La “marcia forzata” dell'economia che il governo Frondizi ha portato avanti nel suo mandato ha determinato una mancata sincronizzazione tra le politiche di stabilizzazione a lungo termine e quelle di sviluppo. Il passaggio traumatico dal populismo al *desarrollismo* ha aggiunto alle difficoltà provenienti dal mondo dell'economia una crisi di legittimità che ha reso meno praticabile la proiezione della capacità statale nel lungo periodo¹⁰⁵.

Il governo di Frondizi fu rovesciato nel 1962 in favore del nuovo governo di Illia, che rimarrà in carica fino alla Rivoluzione argentina del 1966, quando il potere venne dato nelle mani di Juan Carlos Onganía. Il nuovo regime militare decise di realizzare un piano economico di modernizzazione ed investimenti, e solo quando questo avrebbe mostrato i suoi frutti sarebbe stato possibile tornare alla democrazia. L'effettiva crescita economica di questi anni non fermò però il malcontento sociale, costringendo Onganía a dimettersi. I militari a questo punto furono costretti ad indire libere elezioni nel 1973, in cui trionfò il peronismo. I tentativi di Perón furono invani, finché il Presidente morì nel 1974 e gli successe la moglie Isabel Martínez de Perón. In questi stessi anni la borghesia argentina si stava già adoperando per rimettere il potere nelle mani dei militari.

“*Isabelita*” non era in grado di esercitare il potere, tant'è che il suo governo ebbe vita breve: nel 1976 un colpo di stato *manu militari* la destituì, dando origine alla

¹⁰⁴ Vercesi, Juan A., “La doctrina y política económica del desarrollismo en Argentina”, 1999

¹⁰⁵ Jáuregui, A. “*La planificación en la Argentina del desarrollo (1955-1973)*” [en línea]. *Temas de Historia Argentina y Americana*. 2014, 22 Disponible en: <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/7075>

dittatura militare che viene ricordata per la repressione e le violazioni dei diritti umani¹⁰⁶. Il primo ad assumere la presidenza, dopo una serie di piccoli governi dittatoriali, fu Jorge Rafael Videla¹⁰⁷. Ha inizio così per l'Argentina il Programma di riorganizzazione nazionale.

La politica economica si basò sulle cosiddette privatizzazioni periferiche, che consistevano nella vendita di alcune imprese periferiche anziché delle maggiori aziende del Paese. Nel breve periodo queste misure ridussero il deficit fiscale, ma alla lunga incentivarono la corsa all'acquisto delle imprese statali per ricavarne una rendita¹⁰⁸. De Hoz, il ministro dell'economia di Videla, decise di congelare i salari, riuscendo a ridurre l'inflazione che rimaneva comunque al 200% circa. Ma ad un anno dall'ingresso di De Hoz al Ministero, l'economia era ancora alla deriva e decise così di tentare di conciliare la liberalizzazione e l'apertura del commercio con la sopravvalutazione della moneta. Questa manovra portò una crescita nei consumi, ma soprattutto assicurò una nuova base di consenso politico nel ceto medio del Paese.¹⁰⁹

Tra aprile e giugno 1982 l'Argentina si trovò a combattere un conflitto con il Regno Unito per il controllo delle isole Falkland, o Islas Malvinas. Il Paese

¹⁰⁶ *Desaparecidos* è il termine utilizzato per descrivere le vittime della repressione di Stato lanciata dalla dittatura militare in Argentina tra il 1976 e il 1983. Il termine *desaparecido* era già stato definito da uno dei golpisti del 24 marzo 1976, il generale Rafael Videla, in risposta alle prime inchieste e pressioni internazionali sulla repressione: "Finché è scomparso non può ricevere alcun trattamento speciale, è sconosciuto, è una persona scomparsa, non ha identità, non è né morto né vivo, è scomparso». -Casanova, J. *Desaparecidos. El País*, 10. (2008).

Viene utilizzata la tortura come mezzo sistematico per estorcere informazioni utili, si utilizza la sparizione di massa per creare terrore e paralizzare l'opposizione. Nascono centri clandestini, i neonati delle detenute in stato di gravidanza vengono sequestrati dal regime. Si parla della sparizione di 30.000 persone, 500 sono invece i neonati di cui si è appropriato il regime, e 2.000.000 le persone esiliate. A metà del '77 vengono effettuati i primi atti di denuncia e nasce l'organizzazione delle *Madres de Plaza de Mayo*. -Guarini, G. "I desaparecidos argentini-dossier." (2001).

¹⁰⁷ Novaro, M. "La dittatura argentina (1976-1983)", Carocci Editore, 2015

¹⁰⁸ *Cfr ibidem*

¹⁰⁹ *Cfr ibidem*

latinoamericano fu però sconfitto, ed il malcontento che questo causò costrinse Videla ad indire elezioni democratiche.

Nel 1983 venne eletto come nuovo Presidente Raúl Alfonsín, un radicale che si trovò a dover affrontare il processo di transizione democratica. Oltre ad occuparsi delle commissioni sulle violazioni dei diritti umani avvenute durante il regime, il governo di Alfonsín varò il *Plan Austral*, nel tentativo di risollevarne l'economia. In un primo momento sembrò avere effetti positivi, ma nel 1988 l'inflazione arrivò al 343%, fino a toccare l'iperinflazione del 3000% nel 1989.

E fu proprio sulla condizione economica del Paese che Carlos Menem, candidato peronista, basò la propria campagna elettorale che lo portò al trionfo alle elezioni del 1989.

Il governo di Menem garantì una discreta crescita economica nel primo periodo, conquistando così un largo consenso popolare¹¹⁰. Il ministro dell'economia durante la prima presidenza di Menem fu Domingo Cavallo, che attraverso il "Piano Cavallo", o *Plan de convertibilidad*, impose la convertibilità tra il peso argentino e il dollaro. Fu sempre in questi anni che l'Argentina si aprì alla firma del Trattato di Asunción che determinò la nascita del MERCOSUR. Negli anni '90 le riforme economiche e la convertibilità hanno prodotto un ampio afflusso di capitali esteri, che ha dato inizio a una ripresa sostenuta. La crescita ha iniziato a rallentare verso la fine del 1994 e la situazione è resa ancora più grave dalla crisi messicana del 1995, producendo un forte calo dei depositi, ma il governo è stato in grado di rispondere in modo funzionale, portando avanti le proprie politiche¹¹¹.

Nel 1995 Menem vinse nuovamente le elezioni argentine, ricoprendo la carica di Presidente fino al 1999. Ma questo secondo governo fu caratterizzato da un aumento della disoccupazione e della povertà, ponendo le basi per la crisi argentina dei primi anni 2000.

Alla fine degli anni '90 le maggiori economie globali erano in recessione: la crisi finanziaria asiatica e la conseguente contrazione dei prezzi delle esportazioni

¹¹⁰ Cfr *ivi* p. 59 Zanatta L.

¹¹¹ Cortés Conde, R. (2003). "La crisis argentina de 2001-2002". Cuadernos de economía, 40(121), 762-767.

argentina, unita all'apprezzamento del dollaro statunitense, che causò un effetto ancora più grave proprio per il *Plan de convertibilidad*, hanno fatto cadere l'Argentina in una delle peggiori crisi che il Paese abbia mai attraversato.

Alle elezioni del 1999 vince Fernando de la Rúa, che iniziò ereditando un largo debito estero. La prima misura adottata dal nuovo governo fu un aumento delle tasse, misura che ha ridotto il reddito disponibile nei consumi, accentuando la recessione.

Il risultato inevitabile è stato l'aumento dei disavanzi delle partite correnti, che hanno raggiunto quasi il 5% del PIL, e quindi l'aumento del debito estero. Con la crescita del debito, è aumentato anche il tasso di interesse che l'Argentina doveva pagare ai creditori esteri, aumentando ulteriormente lo squilibrio annuo e accelerando la crescita del debito estero. Il default è diventato inevitabile¹¹². Inaspettatamente il governo nominò nuovamente come Ministro dell'Economia Cavallo, che prese la decisione di varare un pacchetto di misure che contenevano il divieto di prelevare denaro in contanti da conti correnti e casse di risparmio. Questa misura prese il nome di *Corallito* e fu una delle più impopolari del governo De la Rúa, scatenando una dura risposta da parte dei cittadini, oltre che con la richiesta di dimissioni del Presidente. E così, nel bel mezzo della crisi, finì l'amministrazione De la Rúa¹¹³.

¹¹² Geethanjali N.j, Pravakar S. “*Argentina’s Crisis: Causes and Consequences.*” Economic and Political Weekly, vol. 38, no. 17, Economic and Political Weekly, 2003, pp. 1641–44, <http://www.jstor.org/stable/4413486>.

¹¹³ *Cfr* *ivi* p 78 Cortés Conde, R.

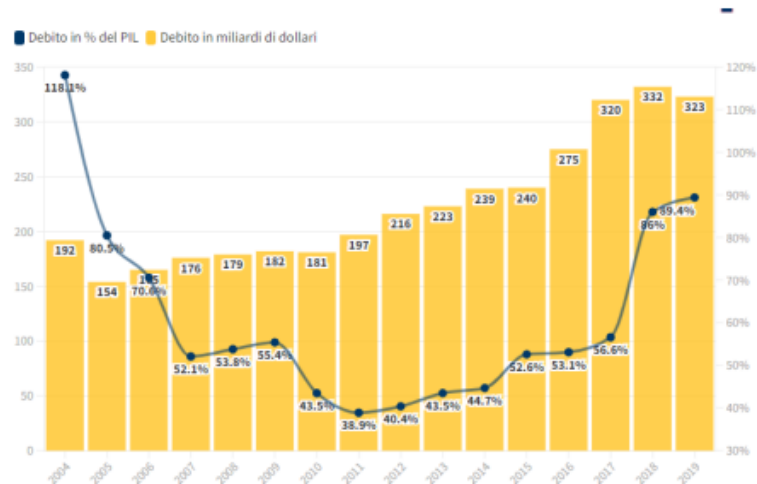


Fig 16: andamento del debito estero argentino
(fonte Ministerio de Economia y Finanzas)

Quando l'Argentina dichiarò il default per 155 miliardi di dollari di debito del governo centrale e provinciale nel dicembre 2001, fu la più grande insolvenza del debito sovrano mai vista nella storia. Sebbene un prestito del Fondo Monetario Internazionale (FMI) nel 2001 abbia dato un temporaneo impulso alla fiducia che ha arginato la corsa alla banca centrale, questo è durato solo pochi mesi e il peso è stato fortemente svalutato nel gennaio 2002¹¹⁴.

La crisi argentina ha raggiunto il culmine nella primavera del 2002. L'economia è crollata, i tassi di povertà sono aumentati, il sistema finanziario è rimasto congelato e il peso è sceso a quattro per un dollaro. Il nuovo governo di Duhalde, insediato all'inizio dell'anno, riesce alla fine a raggiungere un certo grado di stabilizzazione finanziaria senza l'aiuto del Fondo Monetario Internazionale. L'intervento della banca centrale per un importo di 3 miliardi di dollari, i controlli sui capitali e sui cambi e, soprattutto, una politica fiscale responsabile si sono combinati per fermare la caduta libera del peso. L'economia reale ha iniziato a riprendersi a metà del 2002, ma la stabilizzazione del sistema bancario ha richiesto più tempo. Il blocco dei depositi non è mai stato a tenuta stagna: i depositi congelati potevano, ad esempio, essere utilizzati per pagare debiti in *pesos*. Tuttavia, una volta che sia la moneta che

¹¹⁴ Cfr *ivi* p. 79 Geethanjali N.j, Pravakar S.

l'economia si sono stabilizzate, il governo è stato in grado di revocare il blocco in più fasi senza innescare una nuova corsa agli sportelli. Entro la fine del 2002 tutti i depositi a vista erano stati liberati¹¹⁵.

Dal 2003 al 2015 il nome che si sente dalla Casa Rosada è uno: Kirchner. Dal 2003 al 2007 governò Néstor Kirchner, e dal 2007 al 2015 egli lasciò il posto a sua moglie Cristina. Nel dicembre 2005, il Presidente Kirchner ha deciso di liquidare il debito argentino nei confronti del FMI in un unico pagamento, senza rifinanziamento, per un totale di 9,8 miliardi di dollari. Questo pagamento è stato in parte finanziato dal Venezuela, che ha acquistato obbligazioni argentine per 1,6 miliardi di dollari.

Ma in generale entrambi i Presidenti hanno lasciato indietro le politiche neoliberiste degli anni '90, per puntare su una forma nuova di *desarrollismo*¹¹⁶: maggiore intervento statale nell'economia al fine di favorire lo sviluppo del Paese.

Le amministrazioni di Néstor Kirchner e Cristina Fernández de Kirchner hanno guidato il Paese in un processo di reindustrializzazione caratterizzata dall'inclusione sociale. Nel raggiungere questi obiettivi, lo Stato in questi anni è tornato ad essere un attore rilevante dell'economia argentina, abbandonando di fatto le prescrizioni del *Washington Consensus*.

Dal "kirchnerismo" l'Argentina passa nel 2015 alla presidenza di Mauricio Macri, il cui governo viene ricordato per gli alti tassi di inflazione che ancora stanno avendo effetto sulla popolazione meno privilegiata. A questo si aggiungono un alto tasso di disoccupazione ed un aumento del disavanzo delle partite correnti.

Dopo l'ultimo mandato di Cristina Kirchner, Mauricio Macri ha ripristinato il predominio delle politiche economiche neoliberiste attraverso una serie completa di iniziative, che includevano il ritorno al debito finanziario internazionale e ai

¹¹⁵ Setser, B., Gelpern, A. "Pathways Through Financial Crisis: Argentina". *Global Governance*, 12(4), 465–487. (2006). <http://www.jstor.org/stable/27800632>

¹¹⁶ Lapegna, P, et al. "La economía política del boom agro-exportador bajo los Kirchner: hegemonía y revolución pasiva en Argentina" *La Cuestión Agraria y Los Gobiernos de Izquierda En América Latina: Campesinos, Agronegocio y Neodesarrollismo*, edited by Cristóbal Kay and Leandro Vergara-Camus, CLACSO, 2018, pp. 155–88, <https://doi.org/10.2307/j.ctvn96g0z.8>.

mercati azionari. La politica di liberalizzazione commerciale e l'escalation dei prezzi nei servizi pubblici sono stati anche i pilastri dello schema di "stabilizzazione economica" di Macri, che avrebbe consentito al Paese, secondo le aspettative ufficiali, di aumentare le proprie esportazioni, moltiplicare gli afflussi di investimenti diretti esteri e realizzare un piano infrastrutturale eccezionale. Lungi da queste aspettative, l'Argentina ha dovuto affrontare una grave crisi economica e sociale¹¹⁷. Tant'è che nel 2018 il governo di Macri si trova a dover aprire una nuova linea di credito con il Fondo Monetario Internazionale, per una cifra totale di 57 miliardi di dollari.

Le scadenze più importanti con il FMI sono concentrate nel 2022 (21 miliardi di dollari) e nel 2023 (22 miliardi di dollari). Poiché è impossibile per l'Argentina assicurarsi le risorse necessarie per pagare, tale scadenzario è stato strutturato con l'intenzione di essere rinegoziato. Ne deriva la necessità di sottoscrivere un accordo di finanziamento esteso che, per essere concesso, richiede l'applicazione delle classiche riforme strutturali del Fondo Monetario Internazionale, come liberalizzazione e *austerity*¹¹⁸.

Nel 2019 Macri perde le elezioni, e si insedia alla Casa Rosada il peronista Alberto Ángel Fernández. Nel 2020 l'Argentina si dichiara nuovamente in default, non essendo in grado di assolvere al debito di 500 milioni di dollari. Nel frattempo, Fernández porta avanti i negoziati per la ristrutturazione di 66 miliardi di dollari del suo debito, sia con il Fondo Monetario Internazionale che con il Club di Parigi.

Il Paese ha raggiunto nel giugno 2021 un accordo per la ristrutturazione di un debito da 2,4 miliardi di dollari con il Club di Parigi¹¹⁹, mentre nel gennaio 2022 il Presidente Fernández ha comunicato alla Nazione di aver firmato un accordo di

¹¹⁷ Santarcángelo, Juan E., Juan Manuel Padín. "Reshaping the Economic Structure in Argentina: The Role of External Debt during the Macri Administration (2015–2019)." *Review of Radical Political Economics* 53, no. 2 (June 2021): 237–49. <https://doi.org/10.1177/0486613420976429>.

¹¹⁸ *Cfr. ibidem*

¹¹⁹ Il Club di Parigi nasce nel 1956 quando un gruppo di creditori si ritrovano a Parigi per discutere dell'aggiustamento nei pagamenti del debito che l'Argentina aveva nei loro confronti. -Rieffel, A. "The Paris Club, 1978-1983." *Colum. J. Transnat'l L.* 23 (1984): 83.

ristrutturazione del debito con il Fondo Monetario Internazionale. La conciliazione prevede la restituzione di 44,5 miliardi di dollari, la quasi totalità del debito contratto dall'ex Presidente Macri nel 2018. Questo accordo ha generato un vasto malcontento, proprio perché ci si può aspettare che il saldo del debito estero vada a soffocare ancora di più l'economia argentina già in difficoltà a causa di altri debiti esteri e aggravata dalla crisi economica dovuta alla pandemia da Covid-19.

3.1.3 Brasile

La storia del Brasile moderno inizia nel 1889, quando, caduta la monarchia, il Paese divenne una repubblica, la cosiddetta *Republica Velha* guidata dai militari. La repubblica del Brasile si può definire come un patto tra oligarchie, nel senso che a livello locale le strutture di potere non subirono grandi cambiamenti, e a livello generale la presidenza si alternava tra San Paolo e Minas Gerais¹²⁰, le due regioni più ricche e potenti. In questo periodo il Brasile si affermò come importante produttore di caffè, ed arrivò a controllare una parte importante del commercio mondiale¹²¹.

La rivoluzione del 1930 che pose fine alla Repubblica Vecchia e all'egemonia del caffè di San Paolo non fu affatto una rivoluzione. Getúlio Vargas, governatore del Rio Grande do Sul è salito al potere a seguito di una ribellione armata. Ciò ha rappresentato l'ennesimo cambiamento nell'equilibrio di potere in Brasile, portando i militari al governo per i prossimi sessant'anni¹²². Economicamente, nei primi anni di potere Vargas attuò un forte nazionalismo, tramite un crescente interventismo statale nella promozione dell'industria del Paese e soprattutto la protezione del mercato interno.

Nel 1937 però, con l'appoggio delle Forze dell'Ordine e della Chiesa cattolica, il governo impose una dittatura ispirata al Portogallo di Salazar. Inizia in Brasile l'*Estado Novo*.

¹²⁰ Questa dinamica viene soprannominata "politica del caffelatte" perché San Paolo era un'area famosa per le produzioni di caffè, mentre Minas Gerais per quelle di latte.

¹²¹ Cfr *ivi* p. 59 Zanatta, L.

¹²² Bethell, L. "*The Long Road to Democracy in Brazil.*" *Brazil: Essays on History and Politics*, University of London Press, 2018, pp. 147–74, <http://www.jstor.org/stable/j.ctv51309x.9>.

I disordini della prima metà degli anni '30 la successiva nascita dell'Estado Novo furono influenzati dai numerosi problemi economici di quegli anni: l'economia del caffè ha sofferto di un grave calo della domanda mondiale causato dalla Grande Depressione, non più in grado di assorbire la massiccia produzione di caffè. Di conseguenza, il prezzo del caffè è diminuito drasticamente facendo peggiorare le ragioni di scambio del Brasile.

Vargas decise subito di chiudere il Parlamento, censurare la stampa, e ricorrere a mezzi di tortura per mettere a tacere l'opposizione. Nel 1945, con il panorama scosso dalla Seconda Guerra Mondiale, Vargas viene rovesciato dai militari¹²³.

Il governo democratico tentò di tornare al liberalismo economico, ma in modo fallimentare: a causa di un tasso di cambio fisso sopravvalutato, insieme all'alta inflazione, si assistette ad un aumento delle importazioni affiancato da una diminuzione delle esportazioni, che hanno causato la crisi nella bilancia dei pagamenti.

Il golpe che aveva deposto Vargas non segnò necessariamente il suo declino come figura politica, tant'è che nel 1950 l'ex dittatore venne democraticamente eletto come Presidente. Una delle prime misure del governo Vargas fu quella di adottare una politica di industrializzazione per sostituzione delle importazioni, al fine di proteggere sezioni specifiche dell'industria nazionale e di permettere così lo sviluppo dell'economia brasiliana.

Nonostante Vargas abbia governato il Brasile per quasi due decenni, il suo secondo governo è sempre il più ricordato per esemplificare il populismo, poiché segnato da episodi significativi di eventi simbolici, come la fondazione della campagna di Petrobras, la creazione del BNDE (*Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social*), lo sciopero dei "300mila", sotto la pressione del "*Manifesto dos Coroneis*"¹²⁴. La Petrobras è la più grande compagnia petrolifera brasiliana, fondata nel 1953 proprio da Vargas. Appena un anno dopo, incapace di reggere

¹²³ Cfr *ivi* p. 59 Zanatta, L.

¹²⁴ Fonseca, Dutra Cezar P.. "*O mito do populismo econômico de Vargas.*" *Brazilian Journal of Political Economy* 31 (2011): 56-76.

tutte le pressioni politiche che si presentarono, il Presidente morì suicida lasciando il posto al vice-presidente João Fernandes Campos Café Filho.

Tra il 1956 ed l'instaurazione del nuovo regime militare alla metà degli anni '60, il Brasile visse il più intenso periodo di industrializzazione, in cui la percentuale media della crescita economica arrivò all'8% annuo. Una serie di problemi stava però sorgendo: nonostante la crescita costante dell'agricoltura, l'inurbamento rendeva potenzialmente insufficiente l'offerta alimentare. Oltre ciò, si assistette ad un peggioramento della distribuzione del reddito ed un debito estero superiore a 2 miliardi di dollari¹²⁵.

Il governo eletto nel 1955 di João Goulart si caratterizzò per alti tassi di inflazione e stagnazione economica. Con queste basi, il 31 marzo del 1964 le Forze Armate attuarono un colpo di stato che si inserisce nel ciclo contro-rivoluzionario che ha caratterizzato tutta l'America Latina negli anni '60 e '70. Durante la dittatura si succedettero una serie di Presidenti: il generale Humberto de Alencar Castelo Branco, a cui segue il generale Artur da Costa e Silva, il generale Emílio Garrastazu Médici, il generale Ernesto Geisel ed infine il generale João Baptista de Oliveira Figueiredo.

Il regime militare aveva la certezza che alla base della crescita economica del Paese ci fossero l'eliminazione dell'inflazione e l'ingresso del capitale estero: si decise così di attuare una serie di riforme per modernizzare i mercati, introducendo degli incentivi agli investimenti diretti e creando un meccanismo di svalutazioni periodiche del *cruzeiro*¹²⁶, tenendo conto dell'inflazione. Infine, il governo militare ha adottato misure per attrarre capitali stranieri e promuovere le esportazioni. Dopo i primi anni effettivamente l'inflazione scese al 20% circa, per poi cominciare di nuovo a crescere.

¹²⁵ Sideri, S. "Il Brasile e gli altri: nuovi equilibri della geopolitica", ISPI Istituto per gli studi di politica internazionale Working Paper, 2013

¹²⁶ La moneta che in quel momento veniva utilizzata in Brasile

Alla fine del 1969, si insediò il terzo Presidente, il generale Emilio Garrastazu Medici. Dopo aver domato l'inflazione, il Brasile ha sperimentato una crescita economica astronomica tra il 1968 e il 1973, guidato da un processo di espansione industriale e agricola. I maggiori beneficiari di questo processo erano gli appartenenti alla classe media, che godevano di piena occupazione, salari relativamente alti e la possibilità di consumo di beni durevoli.

Nell'arco di questi 5 anni l'economia ha registrato una crescita media del 10% all'anno, gli investimenti del governo hanno stimolato grandi opere infrastrutturali (progetti idroelettrici, strade, ecc.) e nel Paese sono affluiti abbondanti capitali internazionali. Ma questo "miracolo" ha anche oscurato diversi punti fragili dell'economia brasiliana: il Paese è rimasto dipendente dai capitali internazionali e dalle tecnologie straniere; la disuguaglianza economica è aumentata a causa della mancata politica di distribuzione del reddito¹²⁷.

Alla fine, lo shock petrolifero del 1973 è stato fatale per la rapida crescita economica del Brasile, che importava circa il 90% del suo petrolio.

Il malcontento sociale crebbe, ed il regime rispose con l'*abertura*, ossia un processo di liberalizzazione politica. Inizialmente però si presentò la necessità di distruggere la minaccia rappresentata da ciò che restava della sinistra rivoluzionaria. In effetti, il governo Geisel, nonostante sia ricordato per aver avviato la transizione democratica, è stato segnato dalla morte e scomparsa di militanti di sinistra fino all'inizio del 1976. In questi anni il Partito Comunista Brasiliano (PCB), che non aveva mai preso le armi contro il regime, divenne il principale obiettivo della repressione tra il 1974 e il 1976.

Contemporaneamente però il regime ha allentato il suo apparato di censura e i controlli sulla società civile, senza però smantellare del tutto le istituzioni di censura e repressione.

La successiva fase di *abertura* prevedeva la realizzazione di una serie di riforme politiche per garantire il controllo del governo sul collegio elettorale, che eleggeva indirettamente il Presidente. Il governo Geisel ha creato, ad esempio, la figura di

¹²⁷ Napolitano, M. "The Brazilian Military Regime, 1964–1985". In Oxford Research Encyclopedia of Latin American History.(2018).

senatori nominati dal Presidente e non responsabili nei confronti degli elettori, che hanno garantito la maggioranza filo-governativa nel collegio elettorale.

Nel 1977, tuttavia, la crescente opposizione del movimento studentesco e dei sindacati, sostenuti dai leader dell'opposizione, portò il governo ad andare oltre questa timida agenda di riforme. Nell'ottobre 1978, il presidente Geisel annunciò sia la fine dell'Atto Istituzionale numero 5¹²⁸ che una serie di misure di democratizzazione che sarebbero state attuate dal suo successore, il generale João Baptista Figueiredo¹²⁹.

Figueiredo si insediò al *Palácio do Planalto* mentre la crisi sociale ed economica stava peggiorando. Il Paese era stato in grado di rispondere relativamente bene allo shock petrolifero del 1973 grazie al flusso di capitali internazionali, ma lo stesso non si può dire della crisi del 1979: il Brasile era ancora dipendente dall'importazione del petrolio, e questo nuovo shock, unito all'aumento dei tassi di interesse internazionali, ha avuto effetti disastrosi sul Brasile e sull'America Latina in generale. L'inflazione e il debito estero sono andati fuori controllo, la bilancia dei pagamenti è stata nuovamente sbilanciata, la disoccupazione è tornata a perseguire la classe operaia e i redditi della classe media sono diminuiti.

Politicamente questa situazione non ha giocato a favore del regime: la crisi economica ha ampliato le fila dell'opposizione che chiedevano un ritorno alla democrazia. Dall'altro lato, i militari erano ostili all'*abertura*, quindi il neo-Presidente dovette fare i conti con un Paese ampiamente polarizzato.

¹²⁸ *The institutional act number 5* venne promulgato nel 1968 e conteneva, oltre alla censura diretta su stampa, letteratura, musica e cinema, l'eliminazione del diritto di *habeas corpus*. Il diritto di *habeas corpus*, tipico dei sistemi di *common law*, si concretizza in un'ingiunzione con la quale il giudice intima a colui che detiene un prigioniero di condurlo avanti alla Corte allo scopo di verificare la sussistenza di concrete ragioni che possano giustificare lo stato di detenzione. Si tratta, in altre parole, di uno strumento posto a presidio della libertà personale ed impiegato per evitare reclusioni ingiuste. Più in generale, la locuzione è utilizzata per indicare l'insieme delle garanzie costituzionali a presidio delle libertà individuali.

¹²⁹ *Cfr* *ivi* p. 86 Napolitano, M.

Dopo una legge di amnistia e l'abolizione del sistema bipartitico, tra il 1983 e il 1984, il regime e l'opposizione iniziarono a discutere su come i militari sarebbero usciti dalla scena politica del Paese, ma non sarebbe stata un'operazione semplice. Nonostante la crisi economica e la perdita di prestigio politico, anche tra coloro che avevano sostenuto il colpo di stato del 1964, i militari controllavano ancora lo Stato, una parte significativa della burocrazia e dell'apparato repressivo¹³⁰.

Nel 1985 si giunse alle elezioni presidenziali, vinte da Tancredo Neves del Partito del Movimento Democratico Brasiliano. Ma prima di assumere la carica ad aprile, la transizione negoziata ha subito una grave battuta d'arresto. Tancredo si ammalò e morì. Così la presidenza passò a José Sarney, che divenne il primo sovrano civile del Brasile dopo ventuno anni di governo militare.

Dopo la dittatura, l'economia brasiliana era caratterizzata da un ampio settore pubblico che contava i settori industriali più importanti, come quello siderurgico o della petrolchimica. Finito il regime militare, il BNDES cominciò subito a premere per la privatizzazione della Petrobrás nel settore petrolifero, e della CVRD (*Companhia Vale do Rio Doce*) in quello minerario.

Nel periodo che Zanatta definisce “neo-liberale”, in Brasile si succedettero diversi presidenti che tentarono in modi diversi di rimettere in piedi l'economia del Paese: la moneta subì numerosi cambiamenti, dal *cruzeiro* al *cruzado* prima, al *cruzado novo*, ed infine al *real*. Con l'introduzione del *real* i prezzi si stabilizzarono e si riuscì a contenere l'inflazione.

Nel 1994 le elezioni presidenziali furono vinte da Fernando Henrique Cardoso, che dopo aver modificato la Costituzione per ottenere di coprire due mandati, fu eletto di nuovo nel 1998. Il nuovo Presidente mantenne il cambio fisso e, a seguito delle privatizzazioni, gli investimenti diretti esteri iniziarono a fluire verso il Brasile¹³¹.

¹³⁰ Nonostante la censura e le violenze di Stato fossero diminuite dal 1979, il quadro istituzionale che le rendeva possibili era rimasto intatto e poteva essere attivato in qualsiasi momento.

Cfr *ivi* p. 86 Napolitano M

¹³¹ Cfr *ivi* p. 85 Sideri, S.

Alle elezioni del 2002 il Brasile scelse come nuovo Presidente Luiz Inácio da Silva, candidato con il *Partido dos Trabalhadores* (Partito dei lavoratori, PT) che si insediò nel gennaio 2003. Lula, come venne soprannominato, avviò subito una politica sociale molto lenta e graduale, raccogliendo consenso nella classe media. Sebbene egli avesse improntato la propria campagna elettorale su principi fortemente radicali, una volta al potere ha adottato una serie di politiche conservatrici che lo hanno reso popolare nei mercati finanziari mondiali. Al centro della strategia macroeconomica ortodossa del governo Lula c'era il mantenimento di una politica fiscale rigorosa incentrata sul raggiungimento di avanzi di bilancio primario sempre più ampi. Per il 2003 quest'ultimo è stato portato dal 3,75% del PIL al 4,25 per cento, mentre nell'ottobre 2004 l'avanzo ha raggiunto il 4,7%¹³². Queste eccedenze sono state mantenute per il resto del primo mandato dell'amministrazione Lula.

Mentre gli investimenti diretti esteri hanno continuato a diminuire con la fine del programma di privatizzazione, i tassi di interesse elevati hanno consentito di mantenere ampi afflussi di investimenti. Questo, insieme a ingenti eccedenze commerciali, ha fornito sostegno al *Real*, che dopo il 2002 si è fortemente apprezzato rispetto al dollaro statunitense.

Inoltre, l'afflusso di valute estere ha consentito alle riserve valutarie di aumentare costantemente, permettendo al governo Lula di saldare l'intero debito con il Fondo Monetario Internazionale.

Sebbene gli alti tassi di interesse e l'austerità fiscale possano aver contribuito al mantenimento di una bassa inflazione e di un sano equilibrio con i mercati esteri, hanno comunque avuto un impatto negativo sulla crescita. Come è possibile vedere nella tabella riportata alla figura 17, solo nel 2004 la crescita ha avuto una tendenza di crescita significativa, raggiungendo il 4,9%. In tutti gli altri anni, l'andamento della crescita è stato anemico¹³³.

¹³² Love Leroy J. (a cura di), Baer W. (a cura di), *Brazil under Lula: Economy, Politics, and Society under the Worker-President*, Palgrave Macmillan, 2009

¹³³ Cfr *ibidem*

	GDP growth (%)	Growth in real wages (%)
1976	10.3	7.6
1977	4.9	5.1
1978	5.0	8.6
1979	6.8	4.4
1980	9.2	4.5
1981	-4.3	9.0
1982	0.8	11.5
1983	-2.9	-4.8
1984	5.4	3.2
1985	7.8	13.4
1986	7.5	14.2
1987	3.5	-7.2
1988	-0.1	8.5
1989	3.2	7.5
1990	-4.3	-12.0
1991	1.0	-4.3
1992	-0.5	15.9
1993	4.9	11.1
1994	5.9	9.5
1995	4.2	8.7
1996	2.7	5.5
1997	3.3	5.5
1998	0.1	4.6
1999	0.8	-1.6
2000	4.4	-2.7
2001	1.3	6.3
2002	1.9	5.5
2003	0.5	0.3
2004	4.9	7.1

Source: IBGE/IPEA Data

Fig. 17: tassi di crescita nel PIL (a sinistra) e nei salari reali (a destra)

Nel frattempo, sul piano sociale, il governo di Lula ha varato diverse riforme con l'obiettivo di redistribuire la ricchezza: tra queste, ad esempio, il programma *Bolsa Família*, che prevedeva trasferimenti di denaro che vanno da 15 a 95 *real* al mese a seconda del livello di reddito familiare. Questi programmi hanno contribuito a migliorare il valore del coefficiente di Gini¹³⁴, che è passato dallo 0.6% nel 2002, allo 0.57% nel 2005.

Il Presidente Lula viene rieletto nel 2006, trovandosi ad affrontare la recessione dovuta alla crisi finanziaria del 2008. Secondo le proiezioni, l'economia brasiliana nel 2009 avrebbe dovuto subire un rallentamento che oscilla tra il -0,5% e lo 0,0%.

¹³⁴ Il coefficiente di Gini viene utilizzato per misurare la disuguaglianza in una determinata distribuzione. Spesso, quindi, si utilizza per dare un valore alla disuguaglianza nei redditi o nella distribuzione della ricchezza.

In realtà, la crescita economica è proseguita a un ritmo elevato toccando il 7,5% nel 2010.

Successivamente, quando ormai era scaduto il mandato da Presidente, Lula venne indagato per corruzione e riciclaggio e nell'aprile 2018 condannato in secondo grado alla pena di 12 anni e un mese di reclusione. Dopo aver trascorso però 19 mesi in carcere, a seguito di una nuova interpretazione normativa fornita dalla Corte Suprema del Brasile, l'ex Presidente ha riacquisito la libertà.

Lula rimase Presidente fino al gennaio 2011, quando si insediò al suo posto Dilma Rousseff, prima Presidente donna del Brasile, ex-combattente nella guerriglia urbana venne imprigionata e torturata dai militari nel 1970.

Dopo la crescita economica che aveva caratterizzato gli ultimi anni del decennio precedente, tra il 2011 ed il 2015 il valore del *real* è sceso, causando un calo della domanda che ha portato di conseguenza ad una diminuzione del prezzo delle principali esportazioni del Paese. Da settembre 2014, inoltre, la Petrobras ha perso il 60% del suo valore di mercato.

La Rousseff nel 2016 venne accusata di manipolazione illecita del bilancio, e sottoposta alla procedura di *impeachment*¹³⁵.

Alle elezioni presidenziali del 2018 Jair Bolsonaro ottiene il 55,13% dei voti, diventando Presidente della Repubblica Federale del Brasile. A fare da sfondo alla vittoria di Bolsonaro ci sono una serie di crisi economiche e politiche che il Paese stava attraversando. Alla fine del 2014, l'economia brasiliana è entrata in una recessione senza precedenti, in cui il prodotto interno lordo è diminuito di un 8% cumulativo. La disoccupazione è salita oltre il 12% e gli investimenti si sono bloccati.

Parallelamente alla recessione, i livelli del debito pubblico sono aumentati e i conti fiscali erano chiaramente insostenibili. La ripresa post-recessione è stata molto lenta: l'economia è cresciuta solo dell'1,1% nel 2017 e di un importo simile l'anno

¹³⁵ L'*impeachment*, o messa in stato di accusa, è un istituto giuridico con cui si rinviano a giudizio titolari di cariche pubbliche dal momento in cui si ritiene abbiano commesso un illecito nell'esercizio delle loro funzioni.

successivo. Le politiche di austerità continuano ad avere un duro impatto sulla vita dei cittadini comuni.

Probabilmente, tuttavia, è stata la crisi politica ad avere l'influenza elettorale più decisiva. Da un lato lo scandalo causato dall'indagine "Car Wash" che ha interessato la Petrobras, ed ha messo in luce una rete molto ampia di aziende e politici, tra cui anche Lula, coinvolti in una serie di attività illegali, e dall'altro la crisi interna del *Partido dos Trabalhadores* dopo l'*impeachment* di Dilma Rousseff. In questo modo il popolo del Brasile ha perso fiducia nei confronti della classe politica tradizionale. In effetti, gli elettori non hanno votato per Bolsonaro in sé, ma più contro il *Partido dos Trabalhadores* e la vecchia classe politica¹³⁶.

3.2 Retaggio economico e culturale dei regimi militari

Nella storia latinoamericana è possibile tracciare un *fil rouge* che lega insieme molti dei paesi proprio per il loro vissuto comune, e tra questi Cile, Argentina e Brasile condividono l'esperienza dei regimi militari che hanno tragicamente segnato il loro passato. Ognuna delle dittature ha avuto sviluppi diversi, applicando politiche sociali ed economiche differenti e allo stesso tempo molto simili.

Nel caso cileno, la rottura con l'eredità del regime di Pinochet dal punto di vista istituzionale non è mai stata così netta, mentre la cittadinanza aveva ben chiaro il percorso che doveva essere intrapreso: nel 2011 gli studenti universitari hanno organizzato cortei, assemblee e hanno occupato un posto nell'agenda politica del Cile, contro il modello di educazione neoliberale. Questa è stata la più rilevante mobilitazione sociale emersa in Cile dalla fine della dittatura nel 1990¹³⁷.

Proprio nelle fila di questo movimento era già attivo il neo-Presidente cileno Boric, che ricoprirà la carica durante il processo di stesura della nuova Costituzione.

¹³⁶ Doctor, M. "Bolsonaro and the Prospects for Reform in Brazil." *Political Insight* 10, no. 2 (June 2019): 22–25. <https://doi.org/10.1177/2041905819854313>.

¹³⁷ Bellei C., Cabalin C., Orellana V. "The 2011 Chilean student movement against neoliberal educational policies", *Studies in Higher Education*, 39:3, 426-440, (2014) DOI: 10.1080/03075079.2014.896179

Infatti, i governi democratici che si sono susseguiti dal 1990 fino ad oggi hanno continuato a lavorare nel quadro legale ed istituzionale tracciato dal regime militare nella Costituzione del 1980. È proprio del 2020 il plebiscito che in Cile ha sancito l'avvio dei lavori per la scrittura della nuova Costituzione da parte di un'assemblea costituente eletta *ad hoc*, con il fine di rompere definitivamente i legami rimasti con l'eredità politica di Pinochet.

E questa volontà di rottura è stata chiara durante le elezioni della costituente: sono stati eletti centocinquantacinque membri, di cui circa la metà sono donne e diciassette in rappresentanza delle popolazioni indigene. Molti degli eletti sono state figure attive nelle ondate di protesta degli ultimi anni, partecipando con organizzazioni politiche o sociali relativamente giovani. Al contrario, i partiti politici classici hanno ottenuto un numero di seggi significativamente inferiore rispetto al previsto¹³⁸.

Altrettanto importante sul risultato del referendum è ciò che rivela di un Paese che è stato a lungo descritto come “polarizzato” e “una nazione a due metà”. Invece, il risultato ha mostrato che il Cile è una Nazione di molti e di pochi, e nel voto popolare del plebiscito i molti sono stati ascoltati. La differenza nei modelli di voto tra classi e livelli di reddito, in una nazione con uno dei più alti livelli di disuguaglianza al mondo, era netta: a La Pintana, il comune della regione metropolitana di Santiago con i più alti livelli di povertà, l'88% degli elettori ha votato a favore di una nuova costituzione, mentre a Vitacura, l'area più ricca, solo il 33%¹³⁹.

Questa disuguaglianza nel voto riporta perfettamente la netta differenza nelle classi sociali del Paese. E negli ultimi decenni, come è stato esposto in precedenza, non c'è mai stata una vera e propria rottura con i principi neoliberisti dettati dalla Scuola di Chicago, nel tentativo di migliorare le condizioni economiche e sociali dei cittadini cileni. Questa decisione è stata dettata in parte dalla necessità di mantenere

¹³⁸ Gonzalez, F, Prem, M, "*The Legacy of the Pinochet Regime*" Documentos de Trabajo 019446, Universidad del Rosario. 2021.

¹³⁹ García Encalada A., “*United, not divided: Chile votes to end Pinochet’s legacy*”, Atlantic Fellows for Social and Economic Equity Blog, London School of Economics, 3 novembre 2020

un equilibrio di mercato, ma soprattutto dalla consapevolezza politica che un allontanamento dalla dottrina dei Chicago Boys avrebbe causato contestualmente una frattura con l'opposizione politica, uno scenario critico in una democrazia ancora così fragile.

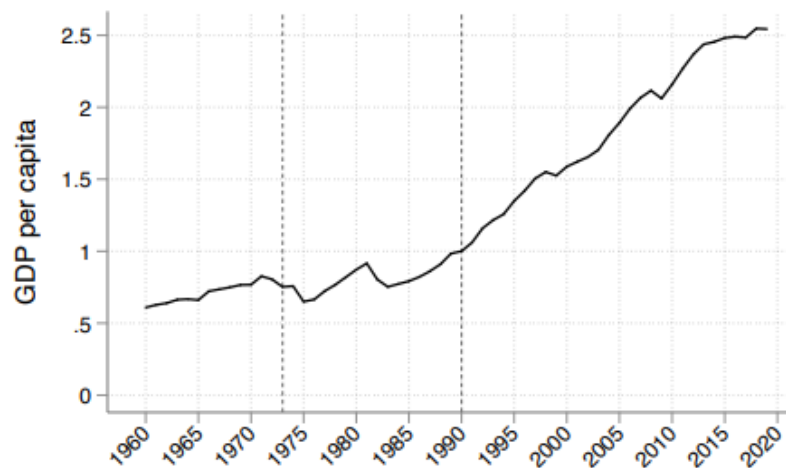


Fig. 18: PIL pro capite del Cile

Il grafico alla figura 18 presenta il PIL pro capite nel periodo 1960-2019. La crescita economica durante il regime di Pinochet era al di sotto della media rispetto agli anni '90 e 2000, tuttavia la crescita del paese tra il 1985 e il 1998, che includeva la ripresa dopo la crisi del 1982, porta molti ad affermare che fosse la conseguenza delle riforme orientate al mercato attuate negli anni '80. Alcuni studiosi hanno affermato che le riforme di Pinochet hanno aumentato la produttività dei fattori, rendendo il settore finanziario più forte. L'evidenza empirica però dimostra che il periodo di crescita sostenuta possa essere stato la conseguenza di condizioni economiche esterne favorevoli che sarebbero state uguali anche in assenza del regime di Pinochet¹⁴⁰.

Sembra che dopo che i Chicago Boys abbiano scaricato i loro cambiamenti su un Cile ignaro, la fase temporanea di alta disoccupazione e bassa crescita economica sia diventata molto più permanente. In effetti, alla fine del 1975, l'inflazione aveva raggiunto un enorme 341% e la crescita del PIL pro capite era inferiore al -14%. La

¹⁴⁰ Cfr *ivi* p. 93 Gonzalez, F, Prem, M

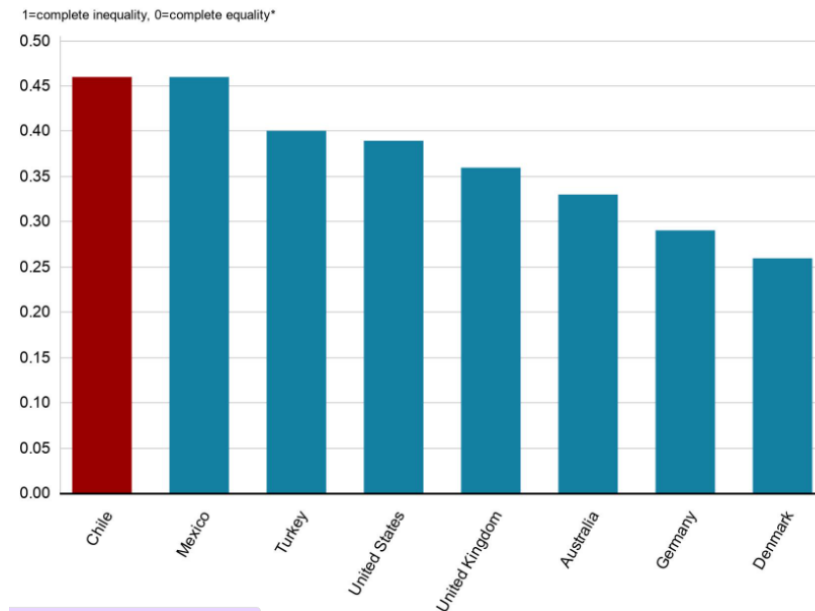
diminuzione delle tariffe all'importazione, la privatizzazione delle aziende, insieme a un tasso di cambio sopravvalutato, introdotto per la preoccupazione che il tasso di inflazione non scendesse come previsto, hanno reso i prodotti cileni meno competitivi sulla scena globale e l'economia è stata dominata da pochi conglomerati altamente indebitati¹⁴¹. Quando gli Stati Uniti hanno aumentato i tassi di interesse nel 1982, il Cile è andato in default sui suoi debiti e l'economia è crollata.

Tuttavia, il Cile ha registrato una rapida crescita economica. Nel 1988, dopo la deposizione di Pinochet, l'economia cilena è triplicata. Il tasso di povertà è sceso e nel 1997 è stato registrato un tasso di crescita medio del 7%. Ma, nonostante il disastroso inizio dei Chicago Boys sembrasse passato, questioni sociali come la disuguaglianza e la povertà in Cile sono ancora attuali¹⁴².

Il Paese registra ancora uno dei peggiori livelli di disuguaglianza tra i paesi dell'OCSE, e sebbene possa sembrare che la disuguaglianza sia diminuita, la sua riduzione non è abbastanza rapida. Nel 2017, il 20% più ricco ha guadagnato 8,9 volte in più rispetto al 20% più povero e, sebbene questa cifra sia leggermente diminuita dal 2006, i livelli di disuguaglianza e povertà rimangono alti, come si può vedere dal grafico alla figura 19.

¹⁴¹ The Economist. “*Jair Bolsonaro and the perversion of liberalism*” 2018. <<https://www.economist.com/the-americas/2018/10/27/jair-bolsonaro-and-the-perversion-of-liberalism>>.

¹⁴² Broome, A. “*Miracle of Chile? The legacy of the Chicago Boys*”, 26 agosto 2020



*Fig. 19: i livelli di disuguaglianza in Cile
(fonte: OECD)*

Sembrerebbe quindi questa la maggiore eredità lasciata da Pinochet e dai Chicago Boys in Cile: una distribuzione altamente ineguale della ricchezza, e l'incapacità di portare avanti piani che effettivamente possano restringere la forbice sociale tra i più ricchi e i più poveri.

Il lascito dei Chicago Boys avrebbe potuto potenzialmente creare un terreno fertile perfetto per gli affari, con regolamenti permissivi e denaro in gran parte concentrato nelle mani di un piccolo gruppo di individui, ma la realtà per i cittadini cileni è molto più dura, a causa dell'aumento del costo della vita e delle restrizioni accesso ai bisogni primari, frutto delle politiche di privatizzazione di molti servizi pubblici essenziali¹⁴³.

Se Pinochet e la sua dittatura militare hanno attuato principi fortemente neoliberisti, nella vicina Argentina l'esperienza è stata diversa. I principi chiave che hanno guidato le politiche economiche di Perón e quelle dei suoi successori dal 1946 ponevano l'enfasi su industrializzazione, autarchia commerciale e finanziaria e pianificazione e intervento statale attiva, in particolare nell'allocazione del credito

¹⁴³ Cfr *ivi* p. 95 Broome, A.

e nella distribuzione del reddito tra i fattori di produzione. Queste politiche hanno avuto un impatto persistente, decisivo e negativo sull'evoluzione dell'economia argentina¹⁴⁴.

Perón tra il 1946 ed il 1955 decise di chiudere l'economia alla concorrenza straniera e intensificare l'intervento statale. Le misure che ha adottato includevano la nazionalizzazione delle ferrovie e dei servizi pubblici, nonché di alcune società industriali e marittime. Nel settore bancario ha eliminato l'indipendenza della Banca centrale, ha creato nuove istituzioni finanziarie pubbliche per finanziare lo sviluppo industriale, allocato credito su base discrezionale a beneficio principalmente del settore industriale urbano e depositi nazionalizzati oltre al credito ipotecario¹⁴⁵.

A sostegno del nazionalismo economico, Perón ha anche applicato politiche di sostituzione delle importazioni con il fine di promuovere un'industria interna autosufficiente. Queste politiche consistevano in pure misure protezionistiche, come tariffe rigide sulle importazioni di beni di consumo che rendevano questi beni molto costosi per competere con prodotti nazionali simili.

Durante il suo mandato, inoltre, fondò la IAPI, ossia l'istituto detentore del monopolio nell'acquisto e nella vendita di cereali e carne bovina, che rappresentavano la prima merce di scambio dell'Argentina sul mercato estero. Gli agricoltori argentini hanno dovuto vendere i loro raccolti a questa agenzia statale, che in cambio ha pagato agli agricoltori un prezzo interno fisso con l'intento di proteggerli dalle fluttuazioni dei prezzi internazionali delle materie prime. La IAPI cercherà quindi di vendere i raccolti sui mercati internazionali a prezzi notevolmente superiori rispetto ai prezzi interni di acquisto, con lo scopo di realizzare enormi profitti.

Ma le risorse generate dalla IAPI si sono rivelate inadeguate per finanziare il costo del Piano Quinquennale ideato dal governo peronista¹⁴⁶. Poco dopo la creazione

¹⁴⁴ Newland, C., Ocampo, E. *“Populist economic thought: the legacy of Juan Domingo Perón”*. (2020).

¹⁴⁵ Cfr *ibidem*

¹⁴⁶ Singerman, E. “Perón's Legacy: Inflation In Argentina, An Institutionalized Fraud”, 2015

dell'Istituto, i cartelli della carne e del grano vengono riorganizzati in modo da escludere la partecipazione dei produttori e sono posti sotto la supervisione dello IAPI.

“Un esempio della politica dei prezzi applicata dallo IAPI può essere il seguente. Nel marzo 1946 quando il prezzo del grano era di 18.2 pesos per 100 kg, l'istituto paga i produttori argentini solo 15 pesos. Tale strategia si trova ben presto in contrasto con il piano internazionale. Il commercio estero è pregiudicato dalle restrizioni di inglesi e statunitensi alla convertibilità della moneta, ed inoltre l'Argentina è stata esclusa dagli Stati Uniti dall'esportazione di cereali in Europa nell'ambito del Piano Marshall¹⁴⁷.”

Alla fine, non solo la IAPI non ha fornito fondi adeguati a sostenere il piano quinquennale di Perón, ma i suoi sbalorditivi disavanzi operativi hanno dovuto essere finanziati attraverso prestiti concessi dalle banche statali e, infine, dalla banca centrale argentina.

Il peronismo ha introdotto inoltre la dipendenza del percorso su inflazione, deficit e stagnazione, poiché i suoi governi hanno causato cambiamenti fondamentali nella società argentina che sono stati responsabili dell'incarnazione dell'inflazione fino ad oggi¹⁴⁸, tramite le misure di protezione delle industrie nazionali e le manovre di svalutazione della moneta.

Il nazionalismo economico, l'organizzazione della società argentina in corporazioni con un forte potere politico che dipendono economicamente dalle spese e dai sussidi dello stato e la mancanza di una banca centrale indipendente sono le eredità di Perón, che hanno contribuito in modo fondamentale a radicare l'inflazione in Argentina dalla sua prima presidenza. Non sorprende quindi che questi lasciti siano stati presenti durante i governi peronisti Kirchner. Come si può evincere dal grafico

¹⁴⁷ Pintus, M. “Argentina. Dal dopoguerra ad oggi”, CIRPAC (Centro Interuniversitario di Ricerca per la Pace e la Cooperazione), Report America Latina

¹⁴⁸ Cfr *ivi* p. 97 Singerman, E.

presente alla figura 20, nel 2006 l'inflazione argentina tornò a salire dopo la crisi del 2001, arrivando al 10% circa.

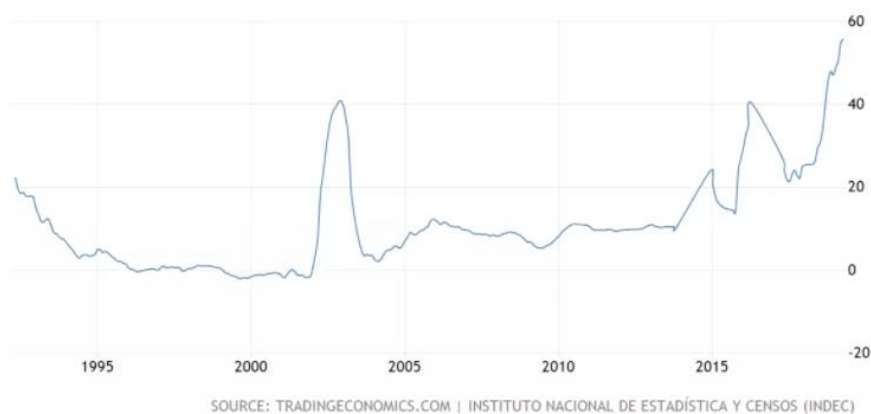


Fig. 20: l'andamento dell'inflazione argentina

Nella storia più recente, dal momento in cui la crisi economica che ha seguito la diffusione del virus Covid-19 ha colpito l'Argentina, il governo guidato dal presidente Alberto Fernández ha seguito pedissequamente le linee guida peroniste nella politica economica, distribuendo sussidi personali ed aziendali che, dato che il governo è già in deficit e nel mezzo di un *default*, possono essere finanziati solo con una massiccia espansione dell'offerta di moneta. Se la storia è una guida, l'Argentina seguirà il tracciato lasciato dal regime di Perón e passerà dall'avere un'inflazione elevata ad avere un'inflazione estrema, e forse anche iperinflazione¹⁴⁹.

Anche nella storia di un Paese come il Brasile il processo di allontanamento dai lasciti del regime militare è tutt'altro che concluso. Negli ultimi anni al *Palácio do Planalto* si sono succeduti tre rappresentanti dell'opposizione al dominio militare: prima Fernando Henrique Cardoso, marxista che era fuggito in esilio in Cile dopo il *golpe*; a lui ha fatto seguito Lula, ex sindacalista, ed infine Dilma Rousseff, ex guerrigliera. A vedere l'andamento della leadership brasiliana sembrerebbe che il Paese abbia rotto ogni legame con la dittatura militare, eppure un'analisi più

¹⁴⁹ Cfr *ivi* p. 97 Newland, C., Ocampo, E

approfondita, insieme agli ultimi sviluppi della politica del Brasile dimostrano il contrario¹⁵⁰.

Una dei confronti più dolorosi per la rinata democrazia brasiliana è quello sul piano economico: negli anni della dittatura militare la crescita economica nel Paese è stata impressionante, tanto da far parlare di "miracolo brasiliano".

Sebbene le politiche economiche del regime abbiano esacerbato le disuguaglianze di reddito, poiché il reddito dei ricchi cresceva a ritmi più sostenuti di quello dei poveri, hanno anche aumentato notevolmente il reddito pro capite. Infatti, il PIL pro capite nel 1964 era di circa 5300 *real*, ma salì a 12.300 *real* nel 1980, con un aumento del 130% in termini reali in soli sedici anni¹⁵¹. Come si può vedere dal grafico alla figura 21, nel primo decennio della dittatura una porzione importante della ricchezza era concentrata nel 5% più alto della popolazione, mentre dall'altro lato quasi la metà del Paese che aveva accesso a meno del 10 % delle proprie risorse.

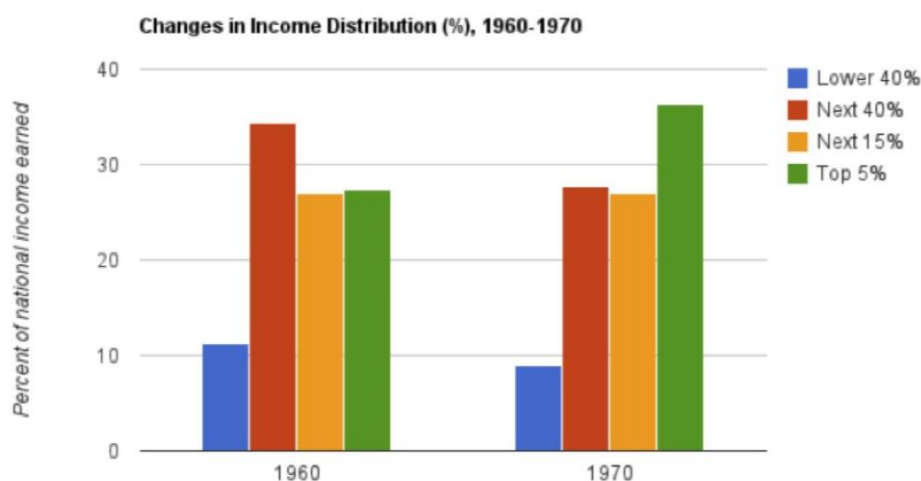


Fig. 21: la distribuzione della ricchezza in Brasile¹⁵²

¹⁵⁰ Power, Timothy J., "The Brazilian Military Regime of 1964-1985: Legacies for Contemporary Democracy", Iberoamericana, XVI, University of Oxford, 2016

¹⁵¹ Cfr *ibidem*

¹⁵² Baer, W. "The Brazilian Economy: Growth and Development". Boulder, Colo. and London: Lynne Rienner Publishers, 2008.

Nonostante però questa performance economica, il regime militare era più interessato alla stabilità politica ed economica, che all'uguaglianza sociale. Questo ha fatto sì che il *gap* tra classi di reddito aumentasse, e tutt'oggi in Brasile la disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza rappresenta un *issue* primario. Una delle principali sfide per il Paese è di diventare davvero un paese democratico affrontando la questione del divario sociale, che non si limita soltanto al reddito ma si riflette anche nell'accesso ad una buona istruzione o all'assistenza sanitaria. In particolare, i cittadini poveri che vivono nelle zone rurali, scollegati dai centri di potere politico e dagli sviluppi infrastrutturali che si stavano verificando, continuavano a soffrire di analfabetismo e problemi di salute, con pochi mezzi economici o politici per incidere sul cambiamento.

Proprio nell'incapacità della democrazia di stare al passo con le prestazioni economiche della dittatura risiede uno dei grandi lasciti dei militari al Paese, insieme ad uno dei maggiori problemi di legittimazione per i governi eletti. All'inizio fu abbastanza difficile per la democrazia post-1985 dimostrare il suo valore alla popolazione brasiliana.

Oltre alla difficoltà di sfruttare la legittimazione economica, la dittatura brasiliana ha lasciato numerose tracce, come la continuità del personale istituzionale che ha rappresentato una delle principali caratteristiche dei primi governi democratici del Paese. Ad esempio, nell'Assemblea Nazionale Costituente che ha scritto l'attuale Costituzione del Brasile tra il 1987 ed il 1988, circa il 40% dei membri era stato membro dell'ARENA/PDS, il partito ufficiale del regime militare¹⁵³.

Un'altra eredità rimane evidente nel *modus operandi* delle forze armate: per alcuni, il problema deriva dalla mancata riforma del personale, poiché negli anni la supervisione è stata affidata sempre agli stessi individui, ma le ideologie che

¹⁵³ Cfr *ivi* p. 100 Power, Timothy J.

guidano le loro azioni sono rimaste le stesse. Secondo questo punto di vista, i problemi del sistema di giustizia penale risiedono nella sua "eredità autoritaria"¹⁵⁴. Non c'è mai stata una presa di responsabilità su ciò che il regime aveva fatto e ciò che la polizia aveva fatto in quegli anni; quindi, anche nel ritorno alla democrazia c'era l'idea che la polizia potesse fare quello che voleva senza doverne pagare le conseguenze. In questo modo la violenza delle forze armate, soprattutto verso le persone povere o le persone di colore, è andata avanti¹⁵⁵. Questo è un altro degli elementi mancanti per completare in Brasile una vera transizione alla democrazia.

A cinquant'anni dal colpo di stato del 1964, il Brasile è per molti versi un Paese cambiato, in particolare nella sfera politica. C'è una maggiore concorrenza politica, una partecipazione popolare più ampia e una libertà democratica molto ampia. Ma ci sono anche dei lasciti negativi, che rappresentano una sfida per il Paese. Tuttavia, è chiaro che i 21 anni di dittatura militare del Brasile hanno avuto un'influenza che va oltre la loro misura temporale.

3.3 Il ruolo delle *global value chains* nelle attuali dinamiche economiche

Nella regione latinoamericana esistono chiaramente grandi differenze, sia nelle circostanze economiche ma soprattutto nei pattern di commercio, ma la bassa produttività è una sfida condivisa in tutta la regione (OCSE, 2016). Una recente analisi dell'OCSE suggerisce che un'integrazione efficiente nelle catene del valore globali può essere un elemento importante per aumentare la produttività. La frammentazione e la dislocazione geografica dei compiti e delle funzioni di un'azienda hanno consentito di ridurre i costi e trarre beneficio dalle economie di

¹⁵⁴ Costa, Arthur Trindade M., and Thompson, T.. “*Police Brutality in Brazil: Authoritarian Legacy or Institutional Weakness?*” *Latin American Perspectives* 38, no. 5 (2011): 19–32. <http://www.jstor.org/stable/23060118>.

¹⁵⁵ Green, J. “*What are some important legacies of the military dictatorship in Brazil?*”, Brown University, 2016

scala. Di conseguenza, i beni e i servizi sono attualmente un insieme di input provenienti da più località¹⁵⁶.

I paesi dell'America Latina sono integrati nelle catene globali del valore in una varietà di settori, dall'agricoltura di alto valore all'esternalizzazione di servizi aerospaziali e aziendali. Grazie a questa integrazione i paesi hanno visto una significativa crescita, guidata proprio dalla creazione di nuovi settori orientati all'esportazione al fine di sfruttare la disponibilità e il costo della manodopera, le posizioni strategiche e altri vantaggi comparativi specifici. Ad esempio, Honduras partecipa in modo importante nel settore agroalimentare, Nicaragua nell'abbigliamento, lo stato della Baja California in Messico e Costa Rica nella produzione di dispositivi medici. Questi nuovi settori hanno portato notevoli vantaggi a questi paesi in via di sviluppo in termini di occupazione, ingresso nei settori dell'alta tecnologia e persino aggiornamento in prodotti e attività di alto valore. Tuttavia, la partecipazione dell'America Latina alle catene globali non dovrebbe essere considerata esclusivamente nell'ambito delle nuove industrie orientate all'esportazione dipendenti da aziende e tecnologie straniere. La regione è ricca di esperienza in settori più tradizionali come le risorse naturali e le industrie estrattive. Questa esperienza domestica può essere sfruttata per esportare servizi di alto valore in altri paesi che operano nella catena, come accade in Cile che si è specializzato nell'esportazione di prodotti derivanti dal rame, di cui il Paese è ricco¹⁵⁷.

I paesi dell'America Latina partecipano quindi al commercio mondiale principalmente come produttori di materie prime e assemblatori di manufatti ad alto valore aggiunto estero. In generale, il Sud America rientra nella prima categoria, mentre il Messico e diversi paesi centroamericani, come l'Honduras, appartengono

¹⁵⁶ Cadestin, C., J. Gourdon, P. Kowalski, “*Participation in Global Value Chains in Latin America: Implications for Trade and Trade-Related Policy*”, OECD Trade Policy Papers, No. 192, OECD Publishing, Paris. (2016) <http://dx.doi.org/10.1787/5jlpq80ts8f2-en>

¹⁵⁷ Hernández, R., Martínez Piva, J. M., & Mulder, N. (2014). “*Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America*”. ECLAC.

alla seconda. In quanto produttori di materie prime, i sudamericani hanno collegamenti *backward* relativamente deboli e forti collegamenti *forward*, come si evince nelle figure 29 e 30, mentre è vero il contrario in Messico e America centrale, a causa della loro maggiore dipendenza dagli input importati.

Dal grafico si può vedere che in generale il Cile è il partecipante più attivo dell'America Latina alle *global value chains* nel caso dei *forward linkages*, mentre il primato passa al Messico nei *backward linkages*¹⁵⁸.

Nonostante le performance positive in determinati settori, le valutazioni esistenti sull'entità della partecipazione dell'America Latina nelle *global value chains* mostrano che la regione è indietro rispetto ad altre aree in via di sviluppo, soprattutto nei *backward linkages*, com'è visibile dalle figure 22 e 23.

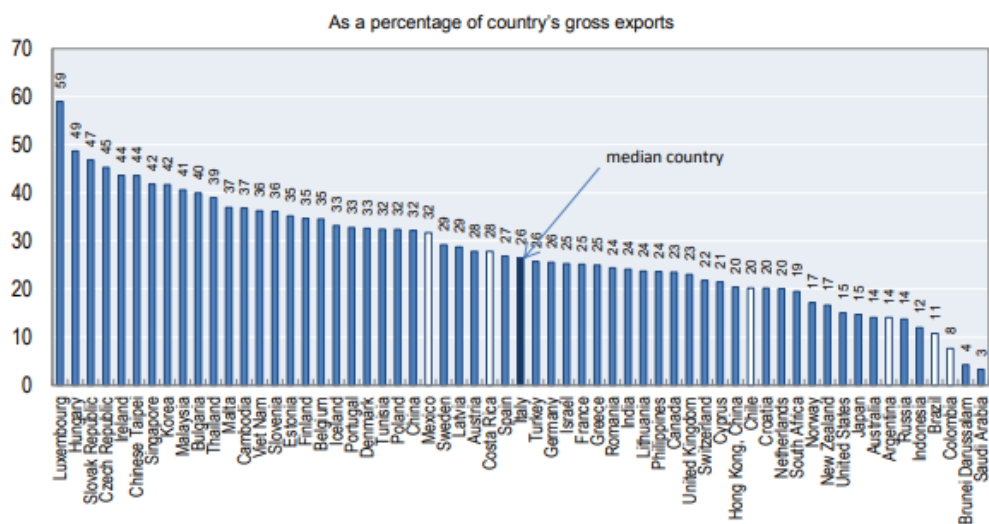


Fig. 22: comparazione dei livelli di partecipazione backward alle global value chains

¹⁵⁸ Medeiros, C, and Nicholas T. "Finance, trade, and income distribution in global value chains: implications for developing economies and Latin America." Instituto de Economia, UFRJ, Discussion Paper 2 (2017): 2017.

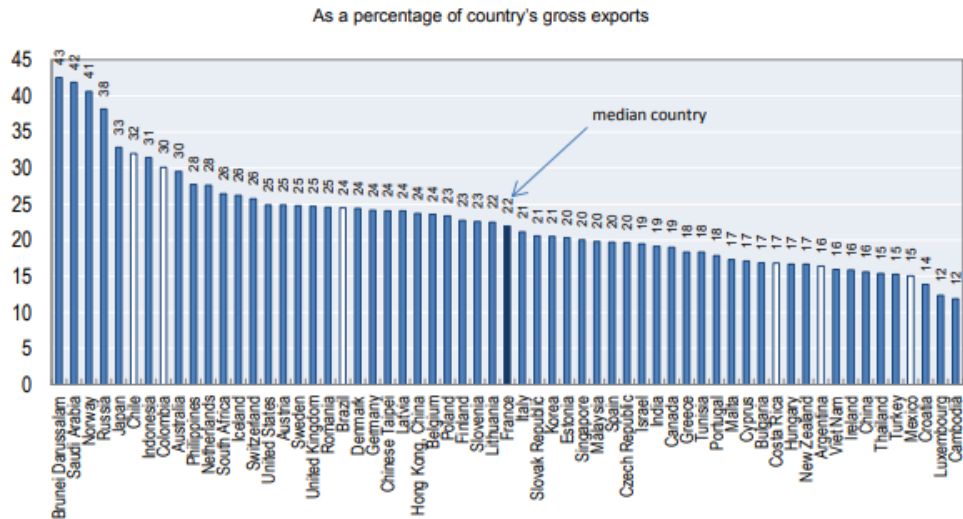


Fig 23: comparazione dei livelli di partecipazione forward alle global value chains

Questo può essere spiegato anche a causa della mancanza di politiche pubbliche coerenti: il dibattito sulle politiche pubbliche nel contesto delle catene globali di valore si inserisce nel più ampio dibattito sul ruolo degli Stati e dei mercati nel processo di sviluppo. Il dibattito si è tradizionalmente concentrato sull'esistenza di fallimenti del mercato per giustificare la necessità di politiche pubbliche, e questo è particolarmente vero per i paesi in via di sviluppo, dove i mercati sono molto imperfetti, sottosviluppati o mancanti. Le politiche pubbliche devono aiutare questa transizione favorendo il coordinamento tra gli attori del mercato¹⁵⁹.

Un'altra delle ragioni utili a spiegare il ruolo marginale dell'America Latina nelle *global value chains* è che mentre i salari nella regione non sono bassi come nella regione del sud-est asiatico, la qualità delle sue infrastrutture di trasporto e comunicazione è simile o inferiore a quella dei paesi di quest'ultima. Inoltre, pochissime delle multinazionali che organizzano e comandano le maggiori catene di approvvigionamento internazionali hanno sede in America Latina¹⁶⁰.

¹⁵⁹ Pietrobelli, C, and Cornelia S. "Challenges for global value chain interventions in Latin America." Nota técnica del BID 548 (2013).

¹⁶⁰ Cfr *ivi* p. 104 Medeiros, C, and Nicholas T.

Nonostante un tasso di partecipazione alle catene del valore globali relativamente basso rispetto per esempio, al sud-est asiatico, l'America Latina è caratterizzata da livelli significativi di Investimenti Diretti Esteri nei settori delle risorse naturali e attività manifatturiere orientate ai mercati interni e alla trasformazione delle esportazioni. Sebbene gli Stati Uniti rimangano il principale investitore estero nella regione, negli ultimi anni i Paesi Bassi appaiono come il secondo investitore più grande¹⁶¹.

Conclusione

In conclusione, di questo capitolo, si può comprendere che le storie dei Paesi della regione latinoamericana sono in qualche modo paragonabili, ognuno di loro a suo modo ha vissuto un ciclo rivoluzionario prima, un ciclo contro-rivoluzionario poi, ed un ritorno alla democrazia in età più moderna. Questo non rende però assimilabili le loro esperienze economiche, poiché ogni Paese ha avuto le proprie specificità. Nel capitolo successivo si vuole entrare nel merito del lavoro, e si prenderanno in considerazione le *performances* economiche dei singoli Paesi all'interno di una *global value chain*, in modo da valutarne l'impatto e le potenzialità.

¹⁶¹ Cfr *ivi* p. 104 Medeiros, C, and Nicholas T.

CAPITOLO IV

4.1 Il ruolo del Sud America rispetto alle *global value chains*

Dopo aver fornito la ricostruzione storica sull'economia dei tre Paesi in oggetto, nel seguente capitolo si entrerà nel merito dell'analisi. Lo svolgimento verrà quindi incentrato sul ruolo dei paesi sudamericani nelle *global value chains*. Si partirà da un quadro generale, per poi concentrarsi sull'analisi del posizionamento delle economie di Cile, Argentina e Brasile.

L'andamento della partecipazione alle catene globali del valore ha visto, come precedentemente sottolineato, un *turning point* dopo la crisi finanziaria del 2008. Da quel momento l'aumento è stato costante, e soprattutto i paesi in via di sviluppo hanno visto nell'ingresso nelle *global value chains* un'opportunità di crescita conveniente.

Sebbene l'ingresso sia avvenuto relativamente in ritardo, l'America Latina è ritenuta una regione chiave nella fornitura di servizi *offshore* fin dai primi anni 2000. Questo è conseguente sia alla posizione geografica vantaggiosa, poiché vicina agli Stati Uniti d'America, sia al lavoro a basso costo. Secondo il report "*The shifting geography of offshoring*" pubblicato nel 2009, otto paesi dell'America Latina sono tra le prime 50 sedi più competitive per la delocalizzazione¹⁶².

Nonostante questa crescita però, la partecipazione alle catene del valore globali dei paesi dell'area latinoamericana e caraibica è sempre stata più bassa rispetto a quella delle altre aree del mondo, ed anche rispetto ad altri paesi in via di sviluppo¹⁶³.

¹⁶² Hernández, R., Martínez Piva, J. M., & Mulder, N. (2014). "*Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America.*" ECLAC.

¹⁶³ Cadestin, C., J. Gourdon and P. Kowalski (2016), "*Participation in Global Value Chains in Latin America: Implications for Trade and Trade-Related Policy*", OECD Trade Policy Papers, No. 192, OECD Publishing, Paris

A conferma di quanto sopra esposto, è possibile fare riferimento al grafico riportato alla figura 24, che rappresenta la partecipazione *forward* e *backward* dei paesi latinoamericani in confronto ad altre due aree del globo: Asia ed Europa.

Rispetto alla partecipazione *backward* delle tre regioni riportate nel grafico, America Latina e Caraibi hanno il livello più basso di partecipazione, attestandosi soltanto al 18% delle esportazioni. In confronto, per l'Asia la quota coincide al 32% e per l'Europa al 40%.

Anche guardando al volume dei beni e dei servizi aggiunti che provengono da paesi facenti parte di catene interregionali, l'area latinoamericana rimane indietro. In America Latina e Caraibi è al 5%, valore nettamente inferiore a quello di Asia (18%) ed Europa (24%).

Come illustrato dall'*Inter-american Development Bank*, è chiaro che i paesi dell'America latina e dei Caraibi sono in ritardo rispetto ad altre regioni come importatori di input intermedi utilizzati nelle esportazioni nazionali, in particolare quando si tratta di catene di approvvigionamento interregionali.

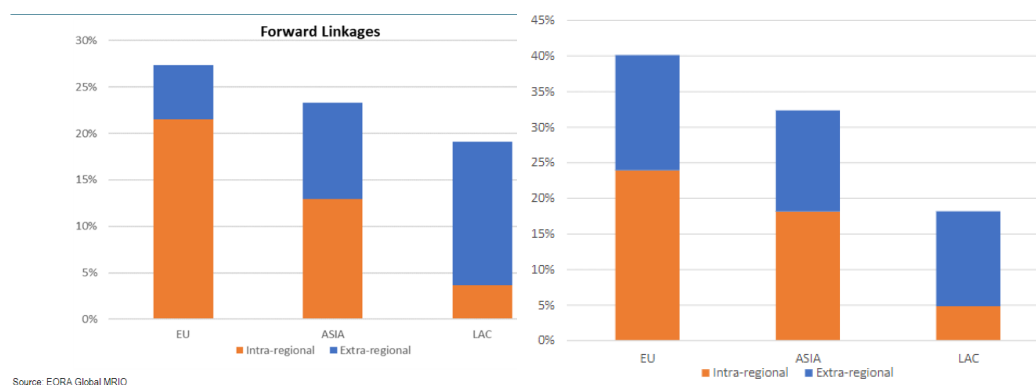


Fig. 24: la partecipazione *backward* e *forward*¹⁶⁴

Nella partecipazione di tipo *forward*, l'America Latina registra comunque livelli inferiori rispetto a quelli delle altre regioni, sebbene non si possa ritenere in ritardo come per i legami *backward*. Anche in questo caso, come si evince dalla figura 24, i collegamenti interregionali sono minori rispetto alle altre aree del globo.

¹⁶⁴ “*Global value chains and Latin America: a technical note*” Juan Blyde, Danielle Trachtenberg, Inter-american Development Bank, technical note n. IDB -TN -18 53, 2020.

Alcuni studi, come quello pubblicato da Blyde nel 2014¹⁶⁵, arrivano a sostenere che l'America Latina stia progredendo pur rimanendo al di sotto del suo effettivo potenziale. Non risultano però chiare le cause di questo andamento: potrebbe trattarsi di fattori geografici e quindi strutturali, propri del territorio; allo stesso modo si potrebbe sostenere che le cause siano le performance politiche deboli ed a volte avverse alla partecipazione alle *global value chains*¹⁶⁶.

Secondo gli studi pubblicati dall'*Inter-american Development Bank*, la bassa partecipazione dell'area di America Latina e Caraibi alle catene globali del valore è dovuta in parte dalle politiche che limitano il commercio. Come rappresentato alla figura 25, nell'area esiste una rete frammentata di accordi commerciali preferenziali (PTA)¹⁶⁷ ed una vasta serie di accordi bilaterali e multilaterali, sia intra che extra regionali. Con accordi commerciali preferenziali si intende “*L’istituzione di aree preferenziali che possono favorire una maggiore concentrazione degli scambi tra i paesi membri e una maggiore chiusura verso partner commerciali esterni, dovuta al mantenimento delle barriere commerciali (tariffarie e non) verso questi ultimi*”¹⁶⁸.

Il reale problema in questo caso è però che nessuno di questi accordi può effettivamente definirsi regionale, ossia che comprenda tutti i paesi dell'area latinoamericana.

¹⁶⁵ *Cfr* *ivi p. 109* Hernandez R, Martinez Piva J. R., Mulder N.

¹⁶⁶ *Cfr* *ivi p. 109* Cadestin, C., J. Gourdon and P. Kowalski

¹⁶⁷ I paesi dell'America Latina sono tra i firmatari più attivi di accordi commerciali preferenziali. La proliferazione di questo tipo di accordi nella regione è iniziata nei primi anni '90 con la firma dell'accordo sul MERCOSUR e poi con il North American Free Trade Agreement (NAFTA). Attualmente sono 68 i PTA che coinvolgono almeno un paese dell'area latinoamericana.

¹⁶⁸ *Accordi commerciali preferenziali e regionalizzazione degli scambi* - Cristina Castelli, Rapporto ICE 2016

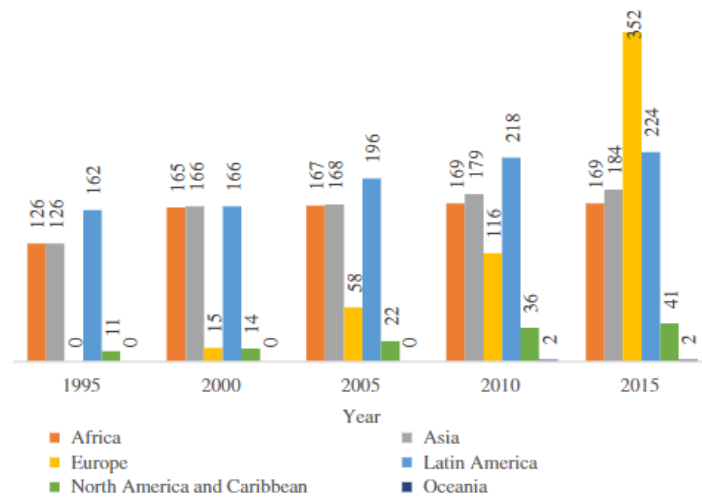


Fig 25: accordi commerciali preferenziali (si considerano in America Latina quelli di cui fa parte almeno un paese dell'area)¹⁶⁹

Questa serie di accordi, oltre a ostacolare di per sé la creazione di un unico accordo generale, non presentano regole tra loro armonizzate. Un esempio è quello delle regole d'origine, ossia il criterio che viene utilizzato per misurare quale volume di beni importati da paesi terzi può essere utilizzato nella produzione di beni destinati all'esportazione nell'ambito di un accordo preferenziale.

Queste regole d'origine possono essere differenti tra i vari accordi preferenziali, facendo sì che potenzialmente un bene prodotto principalmente in un paese membro di un PTA, potrebbe non soddisfare le regole d'origine di un secondo accordo preferenziale, ponendo il paese esportatore in una posizione di svantaggio nel mercato del secondo accordo preferenziale. Nel mondo delle *global value chains*, dove i prodotti importati da paesi terzi, al di fuori del PTA, possono servire come input nei prodotti dei paesi partecipanti, le regole d'origine possono avere conseguenze negative non solo per la formazione della catena del valore extra ma anche intra-PTA.

Il meccanismo appena descritto tende a causare una larga frammentazione delle *supply chains*, impedendo quindi la formazione di una catena più lunga e strutturata.

¹⁶⁹ Sanguinet, E. R., Alvim, A. M., & Atienza, M. (2021). Trade agreements and participation in global value chains: Empirical evidence from Latin America. *The World Economy*.

Come presentato nel *Trade policy paper* pubblicato dall'OECD nel 2016 sulle catene globali del valore in America Latina, le regole d'origine degli accordi preferenziali dei paesi della regione annullano gran parte degli effetti positivi dei suddetti accordi commerciali, soprattutto nel caso dei prodotti intermedi.

Una regolamentazione complicata può essere particolarmente gravosa per le piccole imprese e quelle la cui competitività si basa su una *supply chain* globale, efficiente e flessibile. Ciò sta suscitando un nuovo interesse per l'idea di armonizzare i diversi PTA latinoamericani¹⁷⁰.

Altri ostacoli al commercio intraregionale completamente liberalizzato includono la riduzione delle barriere commerciali rimanenti sulle merci esentate dagli accordi commerciali, il consolidamento e l'armonizzazione dei PTA e l'aumento della copertura dei PTA per includere il 20% circa del commercio regionale che non rientra in nessun accordo preferenziale.

Negli ultimi decenni la maggior parte dei paesi dell'America Latina ha abbracciato in modo sostanziale la liberalizzazione del commercio, con ampie riduzioni delle barriere tariffarie e non. Sebbene Cile, Argentina e Uruguay avessero avviato il processo di liberalizzazione commerciale sotto i regimi militari degli anni Settanta, l'ultima fase della liberalizzazione degli scambi è iniziata a metà degli anni Ottanta, quando Messico, Bolivia, Ecuador e Cile (di nuovo) hanno iniziato a ridurre le barriere. Negli anni '90 queste furono tutte classificate dal Fondo Monetario Internazionale come "economie aperte", mentre altri paesi dell'America Latina che iniziarono a liberalizzare leggermente più tardi furono considerati "relativamente aperti"¹⁷¹.

Una questione rilevante che interessa l'America Latina è quella della specializzazione. La base di esportazione della regione è concentrata nei settori ad alta intensità di risorse naturali, una tendenza che si è intensificata nell'ultimo decennio con l'emersione del mercato di importazione cinese. Chiaramente, la

¹⁷⁰ Cfr *ivi* p. 109 Hernandez R, Martinez Piva J. R., Mulder N.

¹⁷¹ Rhys Jenkins, *Trade liberalisation in Latin America: The Bolivian case*, Bulletin of Latin American Research, Volume 16, Issue 3, 1997, Pages 307-325, ISSN 0261-3050,

specializzazione in settori intensivi di fattori di cui l'area è ricca fornisce la base per il guadagno, ma dall'altro lato la completa specializzazione basata soltanto sullo sfruttamento delle risorse naturali potrebbe avere conseguenze negative. I rischi legati a questo tipo di specializzazione sono diversi: ad esempio, i beni intensivi di risorse naturali causano alta instabilità proprio per la volatilità dei loro prezzi.

Per spiegare le possibili conseguenze negative si può anche ricorrere al concetto di *Dutch disease*¹⁷², o più semplicemente al fatto che i paesi ricchi di risorse naturali concentrino le loro risorse in terra, colture e attrezzature estrattive, investendo in minima parte nel capitale umano¹⁷³.

Al di là della questione sulle risorse naturali, la diversificazione delle esportazioni di per sé è stata giustificata per altri motivi. Ad esempio, una base di esportazione diversificata può aiutare a proteggere i paesi dagli shock che potrebbero avvenire in un settore specifico, e di conseguenza dai loro effetti negativi sui proventi delle esportazioni, sul reddito e sulla crescita. Altri argomenti si basano su un collegamento diretto tra la varietà delle esportazioni e la crescita che deriva dall'avanzamento tecnologico che si apprende tramite l'esportazione, e da una migliore allocazione delle risorse.

La partecipazione a più ampie reti di produzione globali è stata anche associata ad altri benefici, compresi l'apprendimento, i trasferimenti di tecnologia e le ricadute di conoscenza.

¹⁷² Con *Dutch disease* si intende l'impatto negativo su un'economia di tutto ciò che aumenta l'afflusso di valuta estera nel paese, come la scoperta di grandi riserve naturali. Gli afflussi di valuta portano all'apprezzamento della valuta, rendendo gli altri prodotti del paese meno competitivi sul mercato di esportazione. Inoltre, può comportare deindustrializzazione poiché le industrie, a parte quelle che sfruttano le risorse naturali, vengono spostate in località economicamente più vantaggiose.

"The Dutch Disease: An Overview" - Brinčíková Z., Ing. PhD University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

¹⁷³ Blyde, Juan S. (Ed.) (2014): *"Synchronized Factories: Latin America and the Caribbean in the Era of Global Value Chains, Special Report on Integration and Trade,"* ISBN 978-3-319-09991-0, Springer Open, Cham

La portata ed il modo in cui i vari paesi della regione partecipano alle catene del valore sono tutt'altro che uniformi. Per esempio, Messico e Costa Rica sono specializzati nel produrre ed esportare input, e sono ben integrati con le *supply chains* delle aziende nordamericane, mentre paesi come Cile e Perù sono specializzati nella creazione degli input agricoli che poi verranno condotti verso i mercati asiatici¹⁷⁴.

L'America Latina quindi, al di là del confronto generale con l'Europa e l'Asia, emerge come una regione estremamente eterogenea riguardo la partecipazione alle catene di valore.

Da un lato ci sono i paesi, principalmente Messico ed America Centrale, che elaborano input stranieri utilizzandoli poi nell'esportazione di merci vicine alle fasi finali della produzione, e che quindi saranno posizionati alla fine della *supply chain*. Viceversa, i paesi sudamericani sono specializzati nella produzione di beni tramite lo sfruttamento delle risorse naturali; quindi, forniscono input alle esportazioni di altri paesi e si posizionano in misura maggiore all'inizio della catena di approvvigionamento¹⁷⁵.

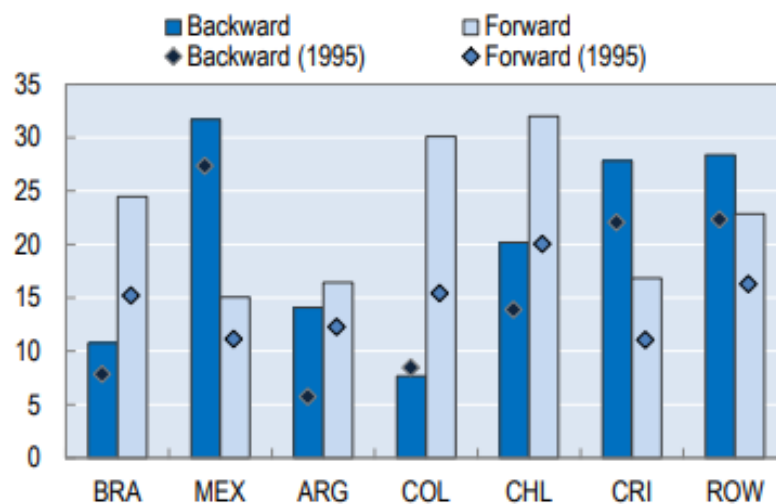


Fig 26: la partecipazione divisa in singoli paesi (Fonte: OECD)

¹⁷⁴ Cfr *ivi* p. 109 Cadestin, C., J. Gourdon and P. Kowalski

¹⁷⁵ Cfr *ivi* p. 114 Blyde, Juan S.

La figura 26 riporta un grafico elaborato sulla base della banca dati TiVA¹⁷⁶ dell'OCSE, sulle quote di partecipazione *backward* e *forward* dei paesi latinoamericani. Sommando i valori di entrambe queste quote, per creare il tasso complessivo di partecipazione alle *global value chains*, il Cile si afferma come il Paese con i più forti collegamenti che possano far riferimento ad una *x* catena del valore.

Tenendo in considerazione sia il valore estero aggiunto che giunge in Cile e viene trasformato, sia il valore aggiunto cileno esportato successivamente ai partner commerciali, il Paese arriva a contare oltre il 52% delle sue esportazioni lorde facenti parte di una *x* catena globale del valore. Il Cile è seguito dal Messico (47%), Costa Rica (45%), Colombia (38%), Brasile (35%) e Argentina (30%).

Tuttavia, quando i due tipi di partecipazione alle *global value chains* sono considerati separatamente, c'è una marcata eterogeneità sul territorio. Messico e Costa Rica hanno una partecipazione *backward* alla pari di molti paesi sviluppati dell'OCSE. Nel 2011 in Messico, ad esempio, il 32% delle esportazioni lorde in media sono state rappresentate dal valore aggiunto estero, mentre in Costa Rica il dato è stato del 28%. Allo stesso tempo, questi due paesi hanno alcuni dei rapporti di partecipazione *forward* più bassi.

Cile, Brasile e Colombia hanno alcuni dei più alti indici di partecipazione *forward*, a cui corrisponde una minore partecipazione *backward*¹⁷⁷.

Negli ultimi tre decenni, i paesi dell'America Latina hanno partecipato alle *global value chains* in una varietà di industrie facenti parte sia del settore agricolo, che del settore manifatturiero e in quello dei servizi. La regione possiede quindi una spiccata capacità di impegnarsi in entrambi gli ambiti di *export* tradizionale e non. La nuova sfida che sta affrontando l'America Latina in questa fase è quella di passare ai segmenti della produzione a più alto valore aggiunto di queste catene, traendone maggiore beneficio. In particolare, nei settori in cui i paesi possono sfruttare le risorse naturali di cui sono dotati per esportare prodotti e servizi più sofisticati. Questo cambiamento però necessita di una forza lavoro *high-skilled*, e

¹⁷⁶ TiVA “Trade in Value Added”

¹⁷⁷ Cfr *ivi p. 109* Cadestin, C., J. Gourdon and P. Kowalski

quindi richiede una maggiore attenzione e maggiori investimenti sullo sviluppo di capitale umano. L'America Latina deve ora essere in grado di trarre profitto dalle *global value chains* coinvolgendo le imprese locali, assimilando nuove conoscenze e migliorando le politiche regionali e nazionali a supporto dello sviluppo economico, sociale ed ambientale¹⁷⁸.

4.1.1 La misurazione delle *global value chains*

La competitività delle imprese e la performance delle esportazioni di un paese sono legate in modo sempre più diretto all'integrazione dei paesi nelle catene di produzione globali e alla volontà di aprire i mercati a importazioni più ampie. Proprio per l'analisi della quantità e della qualità del commercio di un paese è necessaria una misurazione che vada oltre il calcolo fatto sullo scambio di beni finiti.

I beni e i servizi che vengono scambiati nei flussi del commercio internazionale sono composti da input provenienti da vari paesi del mondo.

Lo sviluppo degli indicatori di commercio a valore aggiunto (*Trade in Value Added*, o TiVA) affronta questo problema considerando il valore aggiunto di ciascun paese nella produzione finita di beni e servizi consumati in tutto il mondo¹⁷⁹.

I dati vengono raccolti nel database TiVA, con lo scopo di analizzare il valore aggiunto di un paese nella produzione di qualsiasi bene o servizio che viene poi esportato e offre un quadro più accurato delle relazioni commerciali tra le nazioni¹⁸⁰.

La misurazione del commercio in termini di valore aggiunto richiede la decomposizione delle esportazioni lorde nel loro contenuto di valore aggiunto interno ed estero. Il contenuto a valore aggiunto nazionale delle esportazioni si compone dei seguenti elementi:

¹⁷⁸ Cfr *ivi* p. 109 Hernández, R., Martínez Piva, J. M., & Mulder, N

¹⁷⁹ OECD, "Trade in value added", 2021

¹⁸⁰ OECD (2022), "Trade in value added", OECD Statistics on Trade in Value Added (database), <https://doi.org/10.1787/data-00648-en>

- Il valore aggiunto nazionale inviato all'economia di consumo, cioè il valore aggiunto nazionale incarnato in beni o servizi finali o intermedi che viene consumato direttamente dall'economia importatrice;
- Il valore aggiunto interno inviato alle economie di paesi terzi, che rappresenta il valore aggiunto nazionale contenuto negli scambi intermedi di beni o servizi, esportati in un'economia partner che li riesporta in una terza economia come input per altri prodotti. Questo indicatore illustra i molteplici scambi a valore aggiunto che avvengono nelle *global value chains* e corrisponde alla partecipazione *forward*.
- Il valore aggiunto interno reimportato nell'economia, che si riferisce al valore aggiunto interno negli input esportati, che viene rimandato all'economia di origine come sottoforma di altri beni intermedi ed utilizzato per produrre esportazioni.

Oltre questo, nel calcolo del valore aggiunto si comprende anche quello estero, che corrisponde al valore aggiunto degli input che sono stati importati per produrre beni o servizi, intermedi o finali, da esportare. Questo corrisponde anche alla partecipazione *backward* alle catene globali del valore¹⁸¹.

4.2 Caso di studio: Cile. Ruolo ed impatto della dinamica delle *global value chains* sul Paese

Il Cile è stato insieme un laboratorio sperimentale ed un modello del liberismo economico. Sotto la dittatura militare di Pinochet¹⁸², le riforme messe in atto suscitarono grandi critiche, e solo successivamente interesse, dato il successo in termini di crescita del PIL di queste riforme¹⁸³.

¹⁸¹ WTO "*Trade in Value-Added and Global Value Chains*" profiles, Explanatory notes

¹⁸² Il golpe *manu militari* avvenne l'11 settembre 1973, a discapito del governo democraticamente eletto del socialista Salvador Allende. Nonostante il potere fu poi preso da Augusto Pinochet, comandante in capo dell'esercito cileno, al colpo di stato parteciparono anche il comandante in capo delle forze aeree, il comandante in capo della marina e il direttore dei Carabineros.

¹⁸³ Edwards, S., & Lederman, D. (1998). "*The political economy of unilateral trade liberalization: the case of Chile*"

Nel tempo, il Paese ha sfruttato gli ampi giacimenti di rame ai fini dell'esportazione, specializzandosi in questo settore proprio grazie alla maggiore integrazione nel quadro del commercio internazionale. Tuttavia, la forte dipendenza del Cile dalle risorse naturali ha esposto l'economia a shock esterni. Inoltre, essa ha contribuito a frenare lo sviluppo delle attività ad alta intensità di innovazione, ad inibire la domanda di competenze, oltre ad aver avuto un importante costo per l'ambiente¹⁸⁴. Questa forte dipendenza dal rame ha portato il Cile a ripensare il proprio posizionamento internazionale: dopo la crisi finanziaria del 2008-2009, il Paese si è ripreso ma non è tornato ai valori precedenti.

Il collasso del prezzo del rame ha danneggiato la fiducia delle imprese e degli investitori esteri, e da qui la necessità di riconsiderare le prospettive del Paese ed il suo ruolo rispetto anche alle catene globali del valore.

Ad oggi, la partecipazione del Cile alle *global value chains* avviene sempre attraverso l'esportazione di rame e prodotti derivati dal rame. Questo fa sì che il Paese abbia un ruolo nella catena a monte, a causa dell'esportazione di beni intermedi (*forward linkage*), che diventano poi input per altri processi produttivi specifici, che avvengono in un paese terzo. Generalmente, le economie emergenti di successo si sono tutte specializzate nella produzione di beni intermedi, e ciò è visibile in Asia tanto quanto in America Latina (ed in particolare in Cile)¹⁸⁵.

La bassa partecipazione del Paese ai *backward linkages* significa che l'importazione di input o beni intermedi per la produzione finale nel Paese è piuttosto bassa.

Tuttavia, è chiaro che non esiste una singola catena globale del valore, per cui sostenendo che il Cile ricopre un ruolo a monte si fa riferimento ad un indicatore aggregato. Questo proviene dall'analisi di un numero elevato di catene diverse a cui un paese partecipa, ed in alcuni casi il paese potrebbe trovarsi in una posizione molto diversa da quella suggerita dall'indicatore aggregato.

¹⁸⁴ Diagnostic of Chile's Engagement in Global Value Chains, OECD e Ministerio de Relaciones Exteriores (Gobierno de Chile) Report

¹⁸⁵ Cfr *ivi p. 109* Hernández, R., Martínez Piva, J. M., & Mulder, N.

Dal punto di vista dello sviluppo, le *global value chains* hanno il potenziale per diffondere valore aggiunto, occupazione e tecnologie in più sedi in diverse fasi. Ciò potrebbe consentire ai paesi in via di sviluppo di “recuperare” livelli di reddito e giungere ad una maggiore convergenza tra le economie¹⁸⁶.

La partecipazione in termini di fornitura di input per ulteriori produzioni, ossia la partecipazione *forward*, rappresenta il 32% delle esportazioni lorde totali del Cile. Dall’altro lato, il valore della partecipazione *backward* si ferma al 20% delle esportazioni lorde totali. Tali valori, che fanno riferimento all’anno 2011, sono rintracciabili nel grafico alla figura 27, fornito dai dati del report dell’OECD.

I dati mostrano quindi come il Paese partecipi in modo diverso ai due tipi di collegamento, e ciò è dovuto al fatto che le esportazioni sono concentrate nei prodotti primari e intermedi e la produzione di questi tende ad utilizzare relativamente pochi input importati¹⁸⁷.

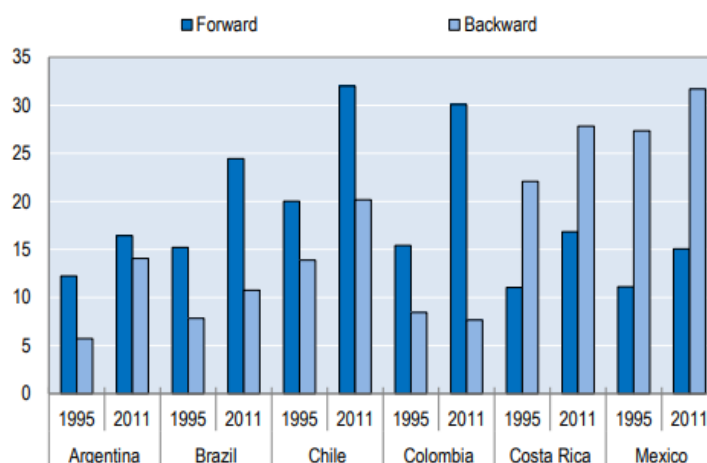


Fig. 27: partecipazione dei paesi latinoamericani alle global value chains

Ciò può essere spiegato con il fatto che il Cile produce esportazioni a basso valore aggiunto, e soprattutto ha una gamma ristretta di prodotti destinati all'*export*. La mancanza di investimenti in ricerca e sviluppo, insieme alla limitata innovazione, sono fattori chiave che incidono negativamente sulla competitività, l'efficienza e la

¹⁸⁶ *Climbing the ladder under the storm: How the COVID crisis is changing the GVC development strategies of LDCs* - Bruno Casella, Novembre 2020

¹⁸⁷ The OECD Diagnostic of Chile's Engagement to Global Value Chains

produttività delle aziende cilene a livello internazionale. Il Cile dovrebbe idealmente migliorare le infrastrutture e ridurre i costi energetici e dei trasporti interni per migliorare la produttività e l'efficienza aziendale. Altrettanto fondamentale è lo sviluppo del capitale umano nelle imprese attraverso il miglioramento dell'istruzione, delle abilità e delle competenze dei lavoratori¹⁸⁸.

È interessante notare che le esportazioni del Cile verso altri paesi dell'America Latina e in particolare alcuni dei suoi vicini più prossimi, sono molto diversificate in termini di varietà di prodotti esportati rispetto alle sue esportazioni verso alcuni dei suoi partner asiatici o europei. In altre parole, questo indica che potrebbe esserci il potenziale per diversificare la gamma di prodotti esportati facilitando il commercio con i vicini dell'America Latina. Tutto ciò suggerisce che il potenziale per un'ulteriore diversificazione risiede negli sforzi di integrazione sia intra che extra regionali¹⁸⁹.

Nel complesso, comunque, il Cile registra uno dei livelli più alti di integrazione nelle *global value chains* tra i paesi sudamericani presenti nel database TiVA dell'OCSE. Teoricamente, questo può essere attribuito alla posizione favorevole del Cile nelle aree politiche importanti per l'integrazione economica, come le politiche di investimento o la qualità delle istituzioni. Allo stesso tempo, ad influenzare le performance commerciali internazionali possono essere anche condizioni strutturali, come la posizione geografica ed altri fattori non influenzabili dalle politiche a breve termine.

Tra le altre economie sudamericane presenti nel database TiVA, Argentina, Brasile e Colombia sono significativamente meno integrate nelle *global value chains* rispetto al Cile. Tuttavia, un confronto dei livelli dice relativamente poco. L'integrazione è legata negativamente alla dimensione del paese, il che potrebbe essere sufficiente a spiegare la maggior parte di questa differenza di livelli, soprattutto tra Brasile e Cile.

¹⁸⁸ Cfr *ivi p. 120* OECD report

¹⁸⁹ Cfr *ivi p. 119* OECD e Ministerio de Relaciones Exteriores (Gobierno de Chile) Report

Più interessanti sono le analogie nel modello di partecipazione. Non solo il Cile, ma anche Argentina e Brasile hanno livelli di partecipazione *forward* più elevati rispetto a quelli di *backward*.

In Cile la competitività, o il vantaggio comparato, sfruttata nelle *global value chains* risiede chiaramente nel settore minerario e quello metallurgico, che sono i due settori che sfruttano i prodotti del rame in modo diverso. Nel 2011, il settore dei metalli ha un tasso di partecipazione *forward* del 15%. Lo stesso tasso si attesta al 5% per il settore minerario. In totale i due settori, sommati tra loro, arrivano al 20%, quasi esclusivamente grazie all'*export* di rame. I dati, messi a confronto con quelli relativi agli altri settori, mostrano chiaramente la grande importanza di questa risorsa naturale per il commercio cileno¹⁹⁰.

Le esportazioni di rame nel settore minerario e in quello metallurgico sono alla base anche della partecipazione *backward*, diventata più importante di recente. I dati corrispondenti al 2009 vedono la partecipazione *backward* di questi due settori insieme salire fino al 10,4%, ossia oltre la metà della partecipazione *backward* totale del Cile.

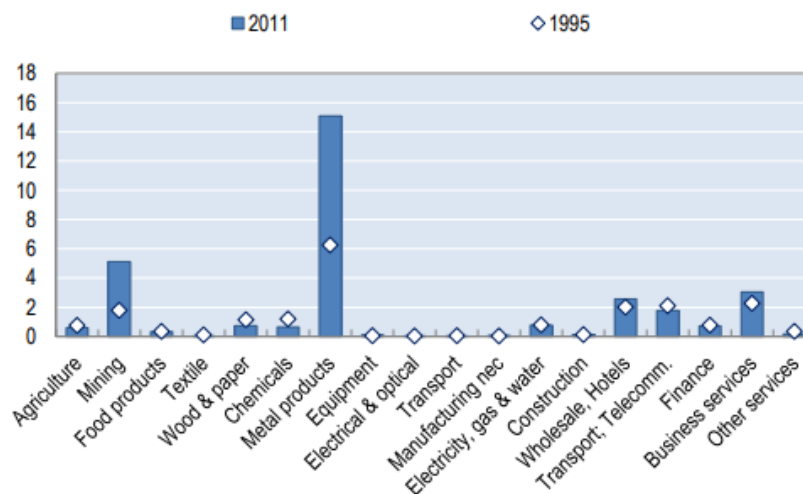


Fig. 28: la partecipazione dei settori cileni alle catene del valore

¹⁹⁰ Cfr *ivi* p. 119 OECD e Ministerio de Relaciones Exteriores (Gobierno de Chile) Report

Sebbene gli alti livelli di integrazione nelle catene di approvvigionamento del rame comportino una serie di rischi legati strutturalmente al settore delle risorse naturali, implicano anche che il Cile potrebbe ulteriormente sfruttare questa forte posizione per sviluppare la gamma di prodotti che fornisce. In generale il paese tende ad esportare elevati volumi di prodotti derivati dal rame meno sofisticati, e bassi volumi di prodotti più sofisticati. Ma il fatto che queste due categorie di prodotti al momento coesistano suggerisce che esiste il potenziale per una produzione maggiore di beni sofisticati.

Ci sono diversi ostacoli sulla strada verso una diversificazione del paniere delle esportazioni di rame per includere prodotti più raffinati, non tutti facili da superare. Da un lato, ci sono alcune limitazioni strutturali che risiedono nelle risorse naturali necessarie per la lavorazione del rame. Ad esempio, anche se l'acqua è abbondantemente disponibile in gran parte del Cile, la sua scarsità è un problema nelle regioni settentrionali dove si trovano i più grandi giacimenti di rame.

Inoltre, il Cile sta lottando per garantire costi energetici bassi e stabili che attualmente già rappresentano il 14% del costo totale di produzione nell'industria del rame. Per ovviare a tale questione, ad esempio, la parte meridionale del Paese ha iniziato di recente ad usare energia idroelettrica, ma non esiste una rete sufficiente per trasportare l'energia così ottenuta verso il Nord.

Un ulteriore rischio è rappresentato dalla concentrazione dell'*export*: la maggior parte delle esportazioni di rame avviene verso i paesi asiatici, in particolare la Cina. La prospettiva di un eventuale rallentamento economico cinese crea quindi una minaccia sostanziale per l'andamento delle esportazioni del Cile. Sebbene la continua crescita in Cina non possa essere data per scontata, data la sua dimensione demografica e la rapida urbanizzazione, è molto probabile che continuerà ad essere un enorme importatore di rame in futuro.

Per minimizzare i rischi legati a questo tipo di legame alle risorse naturali, il Cile dovrebbe innanzitutto ridurre il grado di concentrazione delle esportazioni, e soprattutto ampliare la gamma di prodotti esportati andando oltre i settori del metallurgico e del minerario. Inoltre, poiché la maggior parte del commercio

internazionale cileno è coperto da accordi preferenziali, sarebbe opportuno estendere ed approfondire la rete di tali accordi in modo da diversificare l'offerta e ridurre il grado di dipendenza dai paesi partner.

4.3 Confronto del Cile con le esperienze di Argentina e Brasile

Come esposto nel precedente paragrafo, l'America Latina è in relativo ritardo rispetto ad altre aree in via di sviluppo, ma in ogni caso i paesi della regione partecipano a numerose catene del valore. I Paesi sono generalmente confinati ai segmenti delle catene a minor valore aggiunto dei settori tradizionali, come l'agricoltura, il settore manifatturiero o quello estrattivo.

È stato inoltre anticipato che la partecipazione alle *global value chains* moltiplica le opportunità per i paesi in via di sviluppo di crescere economicamente e specializzarsi. Ma la crescita di competitività all'interno delle stesse catene fa sì che i paesi economicamente meno forti non possano più competere solo sulla base della manodopera a basso costo o delle risorse naturali, ma devono migliorare le competenze dei propri lavoratori e quindi investire sul capitale umano. I paesi devono quindi allineare lo sviluppo delle *skills* con le richieste del mercato internazionale del lavoro al fine di mantenere e migliorare la loro posizione nelle catene del valore.

La ragione che ha portato a condurre un confronto tra Argentina, Brasile e Cile risiede nel fatto che i tre paesi hanno vissuto storie profondamente diverse ma allo stesso tempo estremamente vicine. Ad esempio, tutti e tre i Paesi in un periodo compreso tra il 1964 ed il 1990 sono stati sotto un governo militare che ha cercato di combinare la crescita del mercato con una serie di obiettivi nazionalisti. Ed anche nei momenti in cui invece le storie di questi Stati sembrano essere agli opposti, le differenze sono più ideologiche che fattuali: infatti, sia il Cile sotto il marxista Salvador Allende, che il Brasile durante la dittatura anti-marxista, hanno visto l'aumento del numero di imprese statalizzate, accrescendo il volume dell'intervento

statale nell'economia e sfruttando le predette imprese per creare posti di lavoro e farne dei mezzi socio-politici¹⁹¹.

All'esito dei processi di democratizzazione, le esperienze di questi Paesi continuano ad essere assimilabili. Ad oggi, essi sono inseriti nel commercio internazionale grazie allo sfruttamento delle risorse naturali di cui sono ricchi. Il Cile sfrutta i giacimenti di rame, l'Argentina principalmente il settore dell'agricoltura, ed il Brasile sia il settore dell'agricoltura che quello minerario. Ed anche Brasile e Argentina, come il Cile, partecipano maggiormente alle *global value chains* esportando ampi volumi di beni intermedi.

4.3.1 Argentina

Il commercio internazionale è sempre stato un fattore determinante per la crescita economica di un paese, da cui possono trarre beneficio sia i consumatori che i produttori. Lo sviluppo economico dell'Argentina è stato fortemente influenzato, nel suo decorso storico, dalla produzione e dal commercio basati sulle risorse naturali, comprese le materie prime ed i prodotti a valore aggiunto trasformati dalle agro-industrie. La forte crescita economica e la prosperità che hanno caratterizzato il Paese tra la fine del XIX secolo e i primi decenni del XX secolo sono stati associati allo sviluppo delle industrie cerealicole e zootecniche¹⁹².

Dopo la crisi del 1929¹⁹³ tuttavia, il contesto internazionale è cambiato, e con esso anche il mercato dell'agroalimentare, dato il crescente protezionismo messo in atto dai paesi per risanare lo shock finanziario.

¹⁹¹ Pang, E. “*The International Political Economy of Transformation in Argentina, Brazil and Chile Since 1960*”, Springer, 2002

¹⁹² Regunaga, M. (2010). “*Implications of the organization of the commodity production and processing industry: The soybean chain in Argentina.*” World Bank Occasional Paper Series on Food Prices

¹⁹³ La crisi del 1929 travolse l'economia mondiale alla fine degli anni '20. Il suo inizio coincide con il crollo della borsa di Wall Street avvenuto tra il 24 ed il 29 ottobre 1929. Alla base della crisi vi furono una serie di dinamiche speculative che si innescarono nel primo dopoguerra, insieme ad un crollo dei prezzi soprattutto dei prodotti agricoli. Come ha scritto Eric Hobsbawm ne “Il secolo breve”, la storia dell'economia mondiale dopo la Rivoluzione industriale era stata una storia di

Dall'inizio del XX secolo l'Argentina non è riuscita a cogliere appieno i benefici dell'integrazione nell'economia mondiale. Proprio per questo, il Paese è meno integrato nel commercio internazionale rispetto ad altre economie di dimensioni simili, e le sue esportazioni e importazioni rappresentano meno del 30% del PIL. Ciò riflette diversi decenni di politiche protezioniste e nazionaliste, rivolte verso la chiusura, inclusa la strategia di industrializzazione attraverso la sostituzione delle importazioni¹⁹⁴.

Dai primi anni 2000 le performance argentine sul mercato internazionale sono andate via via peggiorando, anche a causa delle barriere tariffarie e non al commercio internazionale, che non solo aumentano i prezzi dei beni importati, ma colpiscono i costi dei beni intermedi che vanno quindi ad aumentare i costi di produzione.

Con riguardo alla partecipazione alle catene globali del valore, l'Argentina rimane una delle economie meno integrate. L'unico legame distinguibile della catena del valore dell'Argentina è con il Brasile, al contrario di molte economie in via di sviluppo asiatiche ed europee che sono strettamente connesse tramite le relazioni commerciali, sia tra loro che con economie più avanzate.

Secondo il report sull'economia argentina pubblicato nel 2019 dall'OECD¹⁹⁵, la lontananza rispetto ai centri manifatturieri internazionali, le deboli infrastrutture di trasporto e la scarsa integrazione commerciale regionale in America Latina possono aiutare a spiegare la debole partecipazione delle economie latinoamericane nelle catene del valore globali.

continuo progresso e, nonostante le crisi cicliche che si erano presentate nel corso degli anni, per la prima volta nel 1929 il mondo capitalista fu messo in ginocchio.

¹⁹⁴ Dottrina economica e commerciale messa in atto soprattutto nei paesi in via di sviluppo nel XX secolo. Secondo questa dottrina un paese deve ridurre la propria dipendenza dai partner commerciali, producendo internamente ciò che prima veniva importato.

¹⁹⁵ OECD Economic Survey Argentina, Chapter 1 Fostering the integration into the world economy, OECD 2019

Come il Cile, anche l'Argentina è un Paese specializzato nella partecipazione *forward* alle catene globali del valore, dal momento che i paesi terzi impiegano intensamente i prodotti intermedi argentini nelle loro produzioni per l'*export*¹⁹⁶. E come per il Cile, questo dipende dal grande legame delle esportazioni con le risorse naturali presenti nel Paese. In generale, alcuni dei più grandi mercati emergenti come India, Brasile, Argentina e Turchia, hanno tassi relativamente bassi di partecipazione nelle *global value chains*. Questi paesi hanno minori livelli di partecipazione a monte, sia per la natura delle loro esportazioni (legate alle risorse naturali e che tendono ad avere meno bisogno di contenuto importato o valore aggiunto estero) sia perché le economie più grandi mostrano un grado maggiore di autosufficienza nella produzione per l'esportazione¹⁹⁷.

Dal grafico presente alla figura 18 è possibile evidenziare i settori in cui l'Argentina è maggiormente presente nelle catene del valore, ossia quello dei trasporti, delle telecomunicazioni, il settore minerario e quello dell'agricoltura.

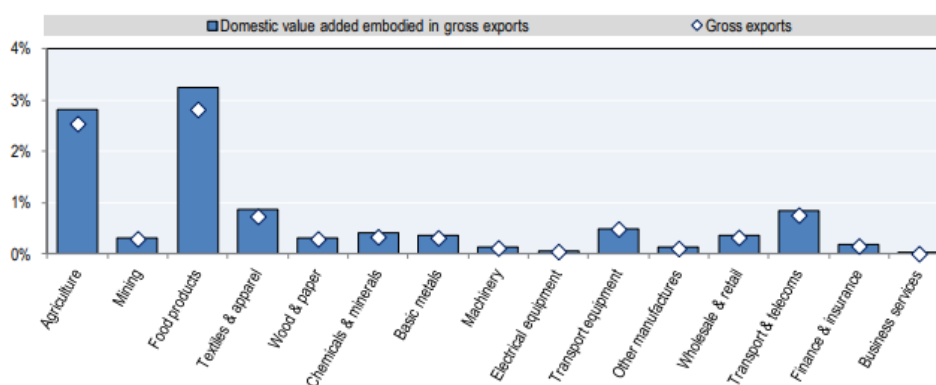


Fig 29: la partecipazione dei settori argentini alle catene del valore
(Fonte OECD Report Global Value Chains: Argentina)

La struttura delle esportazioni è dominata dalle materie prime agricole, che rappresentano circa il 48% di tutte le esportazioni di merci, e dai prodotti alimentari

¹⁹⁶ OECD Report Global Value Chains: Argentina

¹⁹⁷ Global value chains and development: investment and value added trade in the global economy, A preliminary analysis by United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD/DIAE/2013/1, 2013

trasformati, che rappresentano circa il 17%. E nel complesso si può sostenere che la diversificazione delle esportazioni di merci è diminuita nell'ultimo decennio.

Tra i principali produttori ed esportatori mondiali, la filiera della soia argentina è la più integrata nel commercio internazionale: oltre il 90% della produzione totale è destinata ai mercati internazionali. E proprio per questo, negli ultimi anni l'Argentina ha avuto un ruolo estremamente importante nella riorganizzazione della catena del valore globale della soia¹⁹⁸.

4.3.2 Brasile

Nelle *global value chains* risiede l'opportunità di indirizzare la crescita economica, ma il Brasile è ancora troppo isolato e chiuso per sfruttare al meglio questa opportunità.

Dopo una significativa crescita del valore del commercio brasiliano per gran parte del primo decennio del 2000, il Brasile dal 2012 ha perso competitività. Le esportazioni brasiliane sono cresciute in modo robusto nei periodi prima e dopo il crollo del commercio globale del 2008, anche a causa dei prezzi fortemente competitivi sul mercato internazionale. Tra il 2010 ed il 2012 la crescita delle esportazioni brasiliane è stata sopra la media mondiale. Dal 2012 tuttavia, l'*export* del Brasile è diminuito in media del 4% ogni trimestre¹⁹⁹.

Guardando all'economia attraverso la lente delle catene globali del valore, la questione centrale nell'analisi e ciò che alla fine conta ai fini dello sviluppo economico è la crescita del valore aggiunto interno di un paese incarnato nelle esportazioni. Questo indicatore cattura l'avanzamento economico in una *global value chain*. Il valore aggiunto interno totale rappresentato dalle esportazioni brasiliane è cresciuto costantemente dal 1995, raggiungendo un tasso di crescita medio annuo del 10,7%.

¹⁹⁸ Cfr *ivi* p. 125 Regunaga, M.

¹⁹⁹ "GVC Participation and Deep Integration in Brazil", Claire H. Hollweg, Nadia Rocha, World Bank Group Macroeconomics, Trade and Investment Global Practice, Working Paper, November 2018

Quando si considera il ruolo del Brasile nelle *global value chains*, è utile avere riguardo verso la posizione del paese all'interno del gruppo di paesi BRICS²⁰⁰. Il rapporto bilaterale Brasile-Cina, in particolare, ha evidenziato cambiamenti nel ruolo del Brasile nell'economia globale, come la cosiddetta “primarizzazione” delle esportazioni brasiliane, per cui l'enorme domanda dalla Cina ha spostato il profilo delle esportazioni del Brasile verso prodotti primari con livelli di trasformazione relativamente bassi²⁰¹.

Così come Argentina e Cile, anche il Brasile è caratterizzato da una maggiore partecipazione *forward* alle catene del valore mondiali, ed anche in questo caso ciò è legato allo sfruttamento da parte del Paese delle risorse naturali di cui gode. Il Brasile, quindi, è inserito nelle *global value chains* tramite l'esportazione di beni intermedi, soprattutto dal settore dell'agricoltura, ma anche quello minerario. Ci sono anche settori in cui è invece alta la partecipazione *backward*, com'è visibile dalla figura 19.

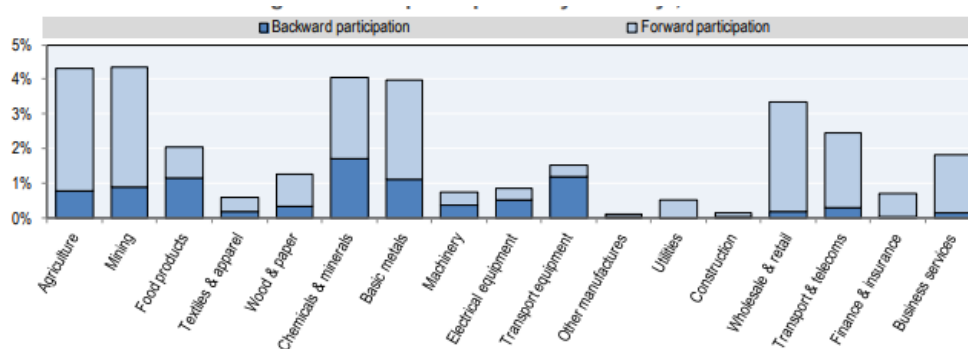


Fig 30: la partecipazione dei settori brasiliani alle catene del valore
(Fonte OECD Report Global Value Chains: Brazil)

L'esperienza brasiliana evidenzia che nella maggior parte dei settori e rispetto ai paesi simili, il Paese occupa una posizione molto centrale, a parte nel settore

²⁰⁰ Acronimo utilizzato per indicare cinque grandi Paesi in rapida crescita economica, ossia Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica.

²⁰¹ “Brazil in Global Value Chains: Implications for Trade and Industrial Policy” Timothy Sturgeon, Gary Gereffi, Andrew Guinn, and Ezequiel Zylberberg, Article for Funcex Magazine, draft May 21, 2013

automobilistico in cui mostra un grado di *upstreaming*²⁰² molto basso. Combinando i valori su ciò che il Brasile acquista e vende nelle *global value chains*, si nota che i tassi di partecipazione del Paese sono medi nell'agroindustria e nel settore metallurgico; il Paese è inoltre presente nel settore chimico, mentre lo stesso tasso di partecipazione tende a diventare relativamente basso nel settore automobilistico. In tutti i settori il Brasile partecipa a *supply chain* interne relativamente lunghe, mentre a livello internazionale prende parte a catene di approvvigionamento piuttosto corte. Rispetto ai suoi paesi pari, il Brasile non partecipa a catene con numerose tappe internazionali, ma mostra invece una maggiore lunghezza della catena del valore interna nel settore automobilistico, ad esempio, e nell'agroalimentare²⁰³.

Bisogna tenere in considerazione il fatto che il Brasile non ha sfruttato l'integrazione attraverso accordi commerciali preferenziali come canale di partecipazione alle catene globali del valore. Il Brasile è meno integrato, in termini di numero di accordi firmati e numero di discipline incluse, rispetto ad altri Stati della regione o rispetto ai BRICS. Il Paese è membro di un solo Accordo commerciale preferenziale attivo: il Mercosur²⁰⁴.

Certamente, l'approfondimento degli accordi esistenti e la firma di nuovi (e più profondi) accordi potrebbero favorire la partecipazione del Brasile alle *global value chains*. Oltre ai suoi partner naturali, il Brasile dovrebbe integrarsi con paesi e

²⁰² Upstreamness e downstreamness (Antras, et al. 2012) sono indicatori che misurano la cosiddetta distanza di un determinato paese dalla domanda finale. Più sono a monte, più un paese è lontano dalla domanda finale. Più a valle, più è vicino al paese è verso la domanda finale.

²⁰³ Cfr *ivi p. 128* Claire H. Hollweg, Nadia Rocha

²⁰⁴ Il MERCOSUR nasce nel 1991 con la firma del Trattato di Asunción da Brasile, Argentina, Uruguay e Paraguay, e vi si aggiunge poi il Venezuela. Oltre a lavorare verso l'integrazione economica degli Stati Membri, l'organizzazione si occupa anche di adozione di normative comuni su materie come l'ambiente, il turismo o la disciplina della concorrenza. Nel giugno 2019 è stato concluso un accordo di libero scambio tra il MERCOSUR e l'Unione europea, che prevede l'abbassamento dei dazi doganali per favorire la circolazione di beni e merci tra le due aree.

regioni come l'Unione Europea, l'Alleanza del Pacifico e l'Asia al fine di beneficiare appieno dell'integrazione che deriva dalla partecipazione alle catene del valore.

L'ambiente economico brasiliano rimane ancora isolato a livello globale, e questo riduce notevolmente la capacità di integrazione del Paese. Le tariffe sull'importazione dei beni intermedi e di capitale sono in media più alte rispetto ad altri paesi BRICS. Questo alto protezionismo delle imprese nazionali non risulta però in effettivi benefici per l'economia brasiliana.

Conclusione

Il fatto che non tutti i paesi latinoamericani siano pronti a sfruttare appieno la globalizzazione sempre più sviluppata preoccupa i leader nazionali. Nonostante le preoccupazioni, Argentina, Brasile e Cile si trovano in condizioni relativamente migliori rispetto ad altri paesi.

Come emerso dall'analisi trattata nel capitolo, molti sono gli aspetti simili tra questi tre Paesi, pur in presenza di altrettante differenze. Ad esempio, tutti e tre i Paesi hanno una maggiore partecipazione *forward* alle catene del valore globale, e questo è legato allo sfruttamento delle risorse naturali di cui ogni Paese è ricco, come la soia nel caso argentino o il rame per il Cile.

Sono però diverse le quote di partecipazione *backward*, che per il Brasile sono maggiori, se confrontate con quelle degli altri due Paesi.

Paragonando i tassi di integrazione dei tre Paesi presi in considerazione con altri paesi in via di sviluppo, ad esempio dell'area asiatica, i livelli di partecipazione dell'America Latina sono comunque bassi. Nonostante questo, il Cile rimane il Paese maggiormente integrato nelle catene globali del valore, seguito da Brasile ed infine Argentina.

Sicuramente un aspetto comune è la necessità di integrarsi maggiormente nelle *global value chains*, e partecipare eventualmente ai frammenti delle catene a più alto valore aggiunto, al fine di sfruttare appieno le opportunità di crescita economica che ne derivano. Nonostante le significative dotazioni di risorse naturali, molti paesi dell'America Latina continuano a essere confinati ai segmenti inferiori di numerose

catene del valore dei prodotti primari e quindi non aggiungono molto valore a livello nazionale²⁰⁵. Questi settori offrono comunque notevoli opportunità per aggiungere valore, ed i paesi possono sfruttare la loro ricchezza in risorse naturali e le relative competenze per sviluppare servizi sofisticati e di maggior valore per l'esportazione: nel caso cileno, ad esempio, il Paese potrebbe specializzarsi nell'esportazione di servizi di ingegneria mineraria.

Nel corso degli anni, comunque, i paesi latinoamericani diventano attori sempre più importanti nel commercio internazionale. Ciò comporta l'insorgere di una serie di nuove questioni per determinare come i paesi possano massimizzare i guadagni che derivano dalla partecipazione alle catene globali del valore.

²⁰⁵ *Cfr* *ivi* p. 109 Hernández, R., Martínez Piva, J. M., & Mulder, N.

Conclusioni

Il presente lavoro si è posto un duplice obiettivo: da un lato quello di esaminare le catene globali del valore, enucleandone le caratteristiche ed indagandone le origini nel sistema economico globale. Sotto un altro profilo, si è tentato di fornire una panoramica del ruolo delle catene globali del valore come motore di sviluppo per i paesi partecipanti, sviluppando un'analisi che ha avuto ad oggetto alcune economie dell'America Latina, in particolare valutandone l'effetto nei casi di Cile, Brasile e Argentina.

La globalizzazione spinge le aziende a ripensare la loro struttura, utilizzando nuovi mezzi come *l'outsourcing* e la delocalizzazione delle attività. La produzione, il commercio e gli investimenti internazionali sono sempre più organizzati in catene del valore globali, all'interno delle quali gli stadi del processo produttivo si trovano in diversi paesi.

In questo modo le aziende cercano di ottimizzare la produzione localizzando le varie fasi in siti diversi, che possono offrire manodopera a prezzi più convenienti, lavoratori specializzati in una determinata mansione, o una maggiore vicinanza alle materie prime necessarie per la produzione.

L'analisi prende le mosse dalla presentazione della teoria economica alla base delle *global value chains* e, sin dal primo capitolo, risulta chiaro che con l'avanzare della globalizzazione si assiste ad un proporzionale aumento degli ingressi nelle catene del valore. Ne deriva che, in qualche modo, i beni finali ormai dipendono dalla domanda dei beni intermedi provenienti da diversi paesi, creando una serie di legami molto forti tra economie.

Avanzando nella trattazione vengono presentate alcune categorie di rischio. Si è passati a valutare, infatti, quali sono i pericoli ed i vantaggi che un paese corre inserendosi in una *global value chain*, esaminando da un lato il caso delle economie d'origine e dall'altro quello delle economie riceventi. Nella prima ipotesi, le aziende valutano i costi ed i benefici prima di delocalizzare la propria produzione

verso paesi terzi, principalmente paesi in via di sviluppo. Generalmente, gli stadi produttivi che maggiormente vengono delocalizzati dai paesi industrializzati sono quelli che richiedono l'impiego intensivo di manodopera. Ne deriva che i paesi che trasferiscono la produzione abbiano la possibilità di trarre profitto economico, ma il rischio risiede nella contestuale diminuzione dell'occupazione interna che si registra nel breve termine.

Un altro rischio reale, conseguenza della forte interconnessione economica, è che, in caso di shock negativo della domanda in un determinato paese, questo si espanderà molto più rapidamente proprio per la crescente importanza delle *global value chains*. In questa dinamica risiede uno dei maggiori rischi dell'aumento di integrazione economica.

Nel caso delle economie riceventi invece, i risvolti sono ugualmente ambivalenti: i paesi in via di sviluppo possono specializzarsi grazie alla condivisione del *know-how* da parte dei paesi sviluppati; si registra inoltre un aumento dei livelli di occupazione nei paesi dove si delocalizza la produzione. Come già analizzato nel corso della presente trattazione, numerose campagne per i diritti dei lavoratori (es. *Clean Clothes Campaign*) hanno evidenziato il rischio che gli impieghi creati siano in realtà posti di lavoro sottopagati, o con orari molto lunghi.

Una volta introdotto il concetto di *global value chain* ed aver evidenziato rischi e benefici per le economie che vi partecipano, vengono presentati i casi oggetto di studio: Cile, Brasile e Argentina. In primo luogo, è stato tracciato un quadro storico, mettendo in luce i punti in comune: si è dato conto del fatto che la dittatura di Pinochet in Cile, quella dei militari in Brasile e il regime di Perón in Argentina abbiano conferito allo Stato governato un assetto politico e sociale con caratteristiche simili. In un certo senso è stato illustrato che sono assimilabili tra loro anche i processi di democratizzazione che hanno investito i Paesi dopo le esperienze dittatoriali.

D'altra parte, è emerso che, dal punto di vista economico, il passato di questi Stati è profondamente diverso: come già illustrato, il Cile, per esempio, ha un vissuto radicalmente neoliberista dovuto all'intervento dei Chicago Boys, mentre l'Argentina di Perón ha unito elementi del socialismo economico a punti della

dottrina capitalista. La ricostruzione storica si è resa necessaria proprio perché questi avvenimenti fanno parte della storia recente dei Paesi, e seppure non possano rappresentare il capro espiatorio dell'attuale andamento economico, possono fornire degli elementi per la lettura della contemporaneità.

Questo lavoro si conclude con l'analisi del ruolo e dell'impatto delle *global value chains* sui singoli Paesi, partendo dall'esperienza cilena. Come presentato nell'ultimo capitolo, il Cile è un Paese fortemente dipendente dai giacimenti di rame di cui è ricco. Questo fa sì che sia un grande fornitore di materie prime, anziché di beni finiti: in altre parole, il Cile partecipa principalmente con *forward linkages* anziché *backward linkages*. Nel complesso, è stato dimostrato che i valori registrati in Cile sono tra i più alti al livello di integrazione nelle catene del valore tra i paesi sudamericani dell'OCSE.

Viceversa, si è rivelato che l'Argentina è uno dei paesi meno integrati. Ma, come il Cile, è ricco di materie prime che rappresentano la prima fonte di esportazione. Ne deriva quindi che anche l'Argentina partecipa maggiormente con legami di tipo *forward*.

In Brasile, invece, si è assistito ad un cambiamento nella composizione delle esportazioni, poiché il Paese ha sperimentato la "primarizzazione", quindi la crescita dell'*export* di materie prime rispetto a quello dei beni finiti. In confronto con gli altri Paesi presi in analisi, il Brasile registra comunque quote più alte di partecipazione *backward*. In generale però, tutti e tra i Paesi hanno tassi maggiori di *forward linkages* proprio in ragione dello sfruttamento di risorse naturali di cui sono ricchi.

Come dimostrato nel corso dell'analisi, ogni Paese ha sviluppato negli ultimi anni la capacità di sfruttare le proprie risorse naturali, divenendo in questo modo esportatore di materie prime. Ne consegue, tuttavia, che essi vengono relegati alla sola partecipazione nei frammenti con minor valore aggiunto all'interno delle catene del valore. Proprio qui risiede una delle principali sfide per il futuro dei Paesi sudamericani, ossia spostarsi verso i frammenti a valore aggiunto più alto ed

investire maggiormente nello sviluppo del capitale umano, in modo da trarne beneficio economico.

Come illustrato nel corso dell'elaborato, uno dei maggiori impatti delle *global value chains* sulle economie riceventi è di permettere ai paesi di entrare nei mercati globali senza la necessità di avviare un intero processo produttivo, che comporta notevoli investimenti iniziali. Ad oggi, questo è possibile per un'economia minore tramite la specializzazione nella produzione di beni intermedi, o in frammenti specifici della catena del valore. Ciò fa sì che anche i paesi in via di sviluppo possano tenere il passo della globalizzazione e trarne vantaggio in termini di avanzamento tecnologico, specializzazione e profitto economico.

Nello specifico, è stato dimostrato che la regione dell'America Latina è in relativo ritardo rispetto ad altre aree del mondo che, del pari, si classificano come in via di sviluppo, ma il livello di partecipazione rimane comunque relativamente alto. I paesi latinoamericani prendono parte alle catene del valore tramite l'*import-export* di beni intermedi: senza la necessità di scambiare questi input, le economie in via di sviluppo non avrebbero la possibilità di entrare a far parte di reti internazionali, nel caso in cui in queste ultime si scambiassero unicamente beni finiti. Ed anche nel caso dei Paesi oggetto dell'analisi, ossia Cile, Brasile e Argentina, l'opportunità di partecipare al mercato internazionale ha origine principalmente nella crescita del volume degli scambi di questa nuova merce.

Si è detto che le sfide che si trova ad affrontare il continente latinoamericano sono numerose sia dal punto di vista economico che in ambito politico ed internazionale: gli stati hanno l'opportunità di crescere grazie alla partecipazione alle catene globali del valore, ma questo è subordinato alla messa in atto di una serie di politiche attive a supporto dell'economia. D'altra parte, vi è la necessità di maggiore dialogo ed integrazione sia endogena, nell'area che è già ricca di accordi preferenziali, sia esogena con altri paesi ed aree del mondo.

Bibliografia

Allende, S. “*El futuro de la revolución Chilena está en manos de los trabajadores*”, 1 Maggio 1971

Amador, J., and Sónia C. "Global value chains: A survey of drivers and measures." *Journal of Economic Surveys* 30.2 (2016): 278-301.

Bin Idris, A. R., Momand, M. H., bin Syed Othman, S. H., & bin Syed Bakeri, S. M. B. “*Global value chain*” (2018)

Antràs P., Chor D., “*Organizing the global value chain*” (*Econometrica*, Vol 81 N. 6, 2013)

Baer, W. “*The Brazilian Economy: Growth and Development*”. (Boulder, Colo. and London: Lynne Rienner Publishers, 2008)

Bahar D., “*Diversification or specialization: what is the path to growth and development?*” (*Global Economy and Development at the Brookings Institution*, 2016)

Bair J., “*Commodity Chains in and of the World-System*” (Editor’s introduction to peer-reviewed special issue, “The Political Economy of Commodity Chains”). *Journal of World-Systems Research* (2014)

Bair J., Marion W., "Commodity chains and the uneven geographies of global capitalism: A disarticulations perspective." (2011)

Baldwin, R. “*La grande convergenza*”, Il Mulino, (2018).

Baldwin, R. “*Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going*”, WTO report *Global Value Chains in a changing world* (2013)

Basosi D., Campus M. "Debitori e creditori nella politica internazionale degli anni Ottanta. Tra letture «classiche» e nuovi orientamenti storiografici” (*Rivista italiana di storia internazionale*, 2/2020)

Becker, S. O., Ekholm, K., & Muendler, M. A. “*Offshoring and the onshore composition of tasks and skills*”. *Journal of International Economics*, 90(1), 91-106 (2013)

Bellei C., Cabalin C., Orellana V. “*The 2011 Chilean student movement against neoliberal educational policies*”, *Studies in Higher Education*, 39:3, 426-440, (2014) DOI: 10.1080/03075079.2014.896179

Bethell, L. “*The Long Road to Democracy in Brazil.*” *Brazil: Essays on History and Politics*, University of London Press, (2018), pp. 147–74, <http://www.jstor.org/stable/j.ctv51309x.9>.

Blyde, Juan S. (Ed.): “*Synchronized Factories: Latin America and the Caribbean in the Era of Global Value Chains, Special Report on Integration and Trade*”, ISBN 978-3-319-09991-0, Springer Open, Cham (2014)

Blyde J, Trachtenberg D., “*Global value chains and Latin America: a technical note*”, Inter-american Development Bank, technical note n. IDB -TN -18 53, (2020)

Boeninger, E. “*Democracia en Chile: lecciones para la gobernabilidad*”, Andres Bello, 1997

Boianovsky M. “*The Brazilian Connection in Milton Friedman’s 1967 Presidential Address and 1976 Nobel Lecture*” (*History of Political Economy* 1 aprile 2020; 52)

Brender, V. “*Economic transformations in Chile: the formation of the Chicago Boys*”) *The American Economist*, vol. 55, no. 1, 2010)

Brinčíková Z., “*The Dutch Disease: An Overview*”, Ing. PhD University of Economics in Bratislava, Slovak Republic (2016)

Broome, A. “*Miracle of Chile? The legacy of the Chicago Boys*”, (26 agosto 2020)

Cadestin, C., Gourdon, J., Kowalski, P. “*Participation in Global Value Chains in Latin America: Implications for Trade and Trade-related Policy*”. 10.13140/RG.2.2.20501.32481. (2016)

Cagan P. “*Monetarism*”. In: Eatwell J., Milgate M., Newman P. (eds) *Money*. The New Palgrave. Palgrave Macmillan, London (1989) https://doi.org/10.1007/978-1-349-19804-7_23

Casanova, J. “*Desaparecidos*”. *El País*, 10. (2008).

- Casella B., *“Climbing the ladder under the storm: How the COVID crisis is changing the GVC development strategies of LDCs”* (Novembre 2020)
- Castelli C., Maroni A., *“Gli scambi internazionali di beni intermedi”* (approfondimento rapporto ICE 2017)
- Center for global development - Rich world, poor world: a guide to global development *“Global trade and development”* (2006)
- Cingolani, I., P. Panzarasa, and L. Tajoli. *“La centralità dei paesi nelle catene globali del valore.”* (2018): 34-41.
- Cipolla, C., *“Introduzione alla storia economica”* Il Mulino, (2003)
- Chiaramonti G. (a cura di) *“Tra innovazione e continuità, l’America Latina nel nuovo millennio”* (Cleup, 2009)
- Classificazione BEC (Broad Economic Categories) rev. 4 delle Nazioni Unite
- Cortés Conde, R. *“La crisis argentina de 2001-2002”*. Cuadernos de economía, 40(121), 762-767. (2003).
- Costa, Arthur Trindade M., and Thompson, T. *“Police Brutality in Brazil: Authoritarian Legacy or Institutional Weakness?”* Latin American Perspectives 38, no. 5 (2011): 19–32. <http://www.jstor.org/stable/23060118>.
- Coursaris C.; Hassanein K.; Head M., *“Mobile technology and the value chain: Participants, activities and value creation”*. International Journal of Business Science and Applied Management (2008)
- De Simone, E. *“Storia economica: dalla rivoluzione industriale alla rivoluzione informatica”* V edizione, FrancoAngeli, (2014)
- Degain C., Meng B., Wang Z., *“Recent trends in global trade and global value chains”* (Global Value Chain Development Report, 2017)
- Della Rovere, A., Vincenti F. *“La rilevanza della gestione delle value chains nelle imprese multinazionali”* - Amministrazione e finanza n 7/2017

“*Diagnostic of Chile’s Engagement in Global Value Chains*”, OECD e Ministerio de Relaciones Exteriores (Gobierno de Chile) Report (2015)

Doctor, M. “*Bolsonaro and the Prospects for Reform in Brazil.*” *Political Insight* 10, no. 2 (June 2019): 22–25. <https://doi.org/10.1177/2041905819854313>.

Dottorini O., Telese L. “*Lula! Storia dell’uomo che vuole cambiare il Brasile (e il mondo)*” (Cooper, 2003)

Edwards, S., & Lederman, D. “*The political economy of unilateral trade liberalization: the case of Chile*”. (1998).

Farole, T. “*Do global value chains create jobs?*” IZA World of Labor (2016).

Feldkircher M. “*The determinants of vulnerability to the global financial crisis 2008 to 2009: Credit growth and other sources of risk.*” (*Journal of international Money and Finance* 43, 2014)

Fernandez, A. and Vera, M. “*The Bachelet Presidency and the End of Chile’s Concertación Era*”, *Latin American Perspectives*, 39(4), pp. 5–18. doi: 10.1177/0094582X12442054. (2012)

Figini, P., Görg, H. “*Multinational companies and wage inequality in the host country: The case of Ireland*”. *Weltwirtschaftliches Archiv* 135, 594–612 (1999)

Fonseca, Dutra Cezar P. “*O mito do populismo econômico de Vargas.*” *Brazilian Journal of Political Economy* 31 (2011): 56-76.

French-Davis, Ricardo. “*The impact of exports on growth in Chile*”. *CEPAL Review*. 2002. 10.18356/3d334111-en. (2006)

García Encalada A., “*United, not divided: Chile votes to end Pinochet’s legacy*”, *Atlantic Fellows for Social and Economic Equity Blog*, London School of Economics, (3 novembre 2020)

Geethanjali N.J, Pravakar S. “*Argentina’s Crisis: Causes and Consequences.*” *Economic and Political Weekly*, vol. 38, no. 17, *Economic and Political Weekly*, (2003), pp. 1641–44, <http://www.jstor.org/stable/4413486>.

Gereffi G., “*A Global Value Chain Perspective on Industrial Policy and Development in Emerging Markets*” (Duke journal of comparative and international law, Vol 24:433, 2014)

Gereffi, G., Fernandez-Stark, K., “*Global value chain analysis: a primer*” (Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, USA, 2011)

Gereffi G., “*Global value chains in a post-Washington Consensus world*”, (Review of International Political Economy, 2014)

Gereffi, G., and Sturgeon T. "Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies." *Global value chains in a changing world* 329 (2013).

Gereffi, G. "A global value chain perspective on industrial policy and development in emerging markets." *Duke J. Comp. & Int'l L.* 24 (2013): 433.

Gereffi, G. “*The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks.*” (1994). In G. Gereffi, and M. Korzeniewicz (Eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger.

Gereffi, G. "What does the COVID-19 pandemic teach us about global value chains? The case of medical supplies." *Journal of International Business Policy* 3.3 (2020)

Gonzalez, F, Prem, M, "The Legacy of the Pinochet Regime" *Documentos de Trabajo* 019446, Universidad del Rosario. (2021).

Green, J. “*What are some important legacies of the military dictatorship in Brazil?*”, Brown University, (2016)

Grundke, R., et al., "Skills and global value chains: A characterisation", (OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2017/05, OECD Publishing, Paris, 2017)

Gustafson K., “*Hostile Intent: U.S. Covert Operations in Chile, 1964-1974*”, Potomac Books, Inc., (2007)

- Helman, A. “*Il peronismo 1945-1955*”, Edizioni Clandestine, (2015)
- Hernández René A., Martínez-Piva Jorge M., Mulder N., “*Global value chains and world trade: prospects and challenges for Latin America*” (ECLAC, 2014)
- Hobsbawm E. “*Il secolo breve*”, BUR Biblioteca Univ. Rizzoli, (2014)
- Hollweg, Claire H. "Global value chains and employment in developing economies." GLOBAL VALUE CHAIN DEVELOPMENT REPORT 2019 (2019): 63.
- Hollweg, Claire H. Rocha N., “*GVC Participation and Deep Integration in Brazil*”, World Bank Group Macroeconomics, Trade and Investment Global Practice, Working Paper, (November 2018)
- Horvát, P., C. Webb and N. Yamano, "Measuring employment in global value chains", (OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2020/01, OECD Publishing, Paris)
- Huneeus C. “*The Pinochet regime*” (Lynne Rienner, 2006)
- ILO (Organizzazione Internazionale del Lavoro) “*World Employment and social outlook: trends for women 2017*”
- Jáuregui, A. “*La planificación en la Argentina del desarrollo (1955-1973)*” [en línea]. Temas de Historia Argentina y Americana. 2014, 22 Disponible en: <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/7075>
- Jones, R.W. & Kierzkowski, Henryk. “*The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework.*” (1988). The Political Economy of International Trade
- Kleinert, Jörn. "Growing trade in intermediate goods: Outsourcing, global sourcing, or increasing importance of MNE networks?" Review of International Economics 11.3 (2003): 464-482.
- Kummritz, V. “*Do global value chains cause industrial development?*” (No. BOOK). The Graduate Institute of International and Development Studies, Centre for Trade and Economic Integration (2016)

Lapegna, P, et al. “*La economía política del boom agro-exportador bajo los Kirchner: hegemonía y revolución pasiva en Argentina*” *La Cuestión Agraria y Los Gobiernos de Izquierda En América Latina: Campesinos, Agronegocio y Neodesarrollismo*, edited by Cristóbal Kay and Leandro Vergara-Camus, CLACSO, 2018, pp. 155–88, <https://doi.org/10.2307/j.ctvn96g0z.8>.

Lee, J. and Gereffi, G. (2015), "*Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading*", *critical perspectives on international business*, Vol. 11 No. 3/4, pp. 319-339.

Lopez Gonzalez, J., P. Kowalski and P. Achard, "*Trade, global value chains and wage-income inequality*", (OECD Trade Policy Papers, No. 182, OECD Publishing, Paris, 2015)

Love Leroy J. (a cura di), Baer W. (a cura di), “*Brazil under Lula: Economy, Politics, and Society under the Worker-President*”, Palgrave Macmillan, 2009

Lu, Y., Lu, Y., Xie, R., & Yu, X. “*Does global value chain engagement improve firms' wages: Evidence from China. The World Economy*”, 42(10), 3065-3085. (2019).

Mayer F., Philips N., “*Outsourcing governance: states and the politics of a ‘global value chain world’*”, (New Political Economy, 2017)

Marchesi G., “*La evolución de la política económica y social en Argentina, Chile y Perú: una visión comparativa*”, Lima, University of Texas at Austin, Institute of Latin American Studies and Center for Latin American Social Policy, 2004

Mazzoni P., Sbriglia C., “*Whatever it takes. La política económica nell’epoca del Covid-19*” (2020)

Medeiros, C, and Nicholas T. "*Finance, trade, and income distribution in global value chains: implications for developing economies and Latin America.*" Instituto de Economia, UFRJ, Discussion Paper 2 (2017): 2017.

Meller P. “*Un siglo de economía política chilena (1890-1990)*” (Andrés Bello, 1998)

Miroudot S., Rainer L., Alexandros R., "Trade in intermediate goods and services." (2009).

Miroudot S., D. Rouzet and F. Spinelli, "Trade Policy Implications of Global Value Chains: Case Studies", (OECD Trade Policy Papers, No. 161, OECD Publishing, Paris, 2013)

Moffitt M. "Chicago Economics in Chile" (Challenge, vol. 20, no. 4, 1977)

Napolitano, M. "The Brazilian Military Regime, 1964–1985". In Oxford Research Encyclopedia of Latin American History. (2018)

Navia, P. "Top-Down and Bottom-Up Democracy in Latin America: The Case of Bachelet in Chile", Stockholm review of Latin American studies, issue No. 3, December 2008

Ndubuisi, G., & Owusu, S. "How important is GVC participation to export upgrading?". The World Economy. (2021)

Newland, C., Ocampo, E. "Populist economic thought: the legacy of Juan Domingo Perón". (2020).

Novaro M. "La dittatura argentina, 1976-1983" (Carocci, 2005)

OECD Economic Survey Argentina, Chapter 1 *Fostering the integration into the world economy*, OECD 2019

Olivos M. "L'America Latina e i Caraibi nel nuovo contesto internazionale" (IILA, CEPAL, Collana di studi latinoamericani, 2009)

OXFAM Rapporto Davos 2018 "Ricompensare il lavoro, non la ricchezza" (2018)

Pan, Z. *Employment impacts of the US global value chain participation*. (International Review of Applied Economics, 34(6), (2020), 699-720)

Pang, E. "The International Political Economy of Transformation in Argentina, Brazil and Chile Since 1960", (Springer, 2002)

Paweenawat, Sasiwimon W., "The Impact of Global Value Chain Integration on Wages: Evidence from Matched Worker Industry Data in Thailand" Eria Discussion

Paper Series No. 291, School of Economics, University of the Thai Chamber of Commerce, Thailand, August 2019

Pleticha P., “*Who Benefits from Global Value Chain Participation? Does Functional Specialization Matter?*”, (Structural Change and Economic Dynamics, Volume 58, 2021, Pages 291-299, ISSN 0954-349X)

Pietrobelli, C, and Cornelia S. "Challenges for global value chain interventions in Latin America." Nota técnica del BID 548 (2013).

Pintus, M. “*Argentina. Dal dopoguerra ad oggi*”, CIRPAC (Centro Interuniversitario di Ricerca per la Pace e la Cooperazione), Report America Latina 2008

Ponte S., Gereffi G., Raj-reichert G., “*Handbook on global value chains*” (Edward Elgar Pub, 2019)

Power, Timothy J., “*The Brazilian Military Regime of 1964-1985: Legacies for Contemporary Democracy*”, Iberoamericana, XVI, University of Oxford, 2016

Regunaga, M. “*Implications of the organization of the commodity production and processing industry: The soybean chain in Argentina*”. World Bank Occasional Paper Series on Food Prices, (2010).

Rhys Jenkins, “*Trade liberalisation in Latin America: the Bolivian case*”, Bulletin of Latin American Research, Volume 16, Issue 3, 1997, Pages 307-325, ISSN 0261-3050,

Richards, Donald G. “*The Political Economy of the Chilean Miracle.*” Latin American Research Review, vol. 32, no. 1, Latin American Studies Association, 1997, pp. 139–59,

Rieffel, A. "The Paris Club, 1978-1983." Colum. J. Transnat'l L. 23 (1984): 83.

Robertson R., Brown D., Galle Le Borgne P., Sanchez-Puerta M., “*Globalization, Wages, and the Quality of Jobs: Five Country Studies*”, (World Bank Publication, 2009)

- Ronchi V. *“Neoliberalismo e neopopulismo in America latina, i casi di Messico e Argentina negli anni Novanta”* (Il Mulino, 2011)
- Ruggi, A., Del Prete, D. *“The “Smile Curve”: where Value is Added along Supply Chains”* ISSN 2279-6894 IMT Lucca Eic Working Paper series #05/2017
- Ruta, M., *“Svalutazioni non competitive: il ruolo delle catene produttive globali”*, (Rapporto Ice 2015-16)
- Sanguinet, E. R., Alvim, A. M., & Atienza, M. *“Trade agreements and participation in global value chains: Empirical evidence from Latin America”*. The World Economy. (2021)
- Sanna, M. *“Spillover tecnologici nord-sud: una nota a Coe - Helpman - Hoffmaister”* Università di Cagliari, 1997
- Santarcángelo, Juan E., Juan Manuel Padín. *“Reshaping the Economic Structure in Argentina: The Role of External Debt during the Macri Administration (2015–2019).”* Review of Radical Political Economics 53, no. 2 (June 2021): 237–49. <https://doi.org/10.1177/0486613420976429>.
- Schlegelmilch, B. B., & Öberseder, M. (2007). *“Etica nelle Supply Chains globali.”*
- Setser, B., Gelpern, A. *“Pathways Through Financial Crisis: Argentina”*. Global Governance, 12(4), 465–487. (2006). <http://www.jstor.org/stable/27800632>
- Sideri, S. *“Il Brasile e gli altri: nuovi equilibri della geopolitica”*, ISPI Istituto per gli studi di politica internazionale Working Paper, 2013
- Silva P. *“Technocrats and Politics in Chile: From the Chicago Boys to the CIEPLAN Monks”* (Journal of Latin American Studies, vol. 23, no. 2, 1991)
- Singerman, E. *“Perón's Legacy: Inflation in Argentina, An Institutionalized Fraud”*, 2015
- Slaughter M., Swagel P., *“Does Globalization Lower Wages and Export Jobs?”*, International Monetary Fund, September 1997
- Società Mutamento Politica: rivista italiana di sociologia: 17, 1, 2018, *“Rethinking democracy in Latin America”* Permalink: <http://digital.casalini.it/4380200>

- Stabili, Rosaria M. *“America latina: I tre tempi dell’occidentalizzazione: colonialismo, patto neocoloniale, alleanza imperialista”*. In Forcesi G., (a cura di), *“Sguardi incrociati sul colonialismo. Le relazioni dell'Europa con l'Africa, l'Asia e l'America latina”* (pp. 191-216). Roma, UCSEI, 2005
- Stabili, Rosaria M., *“Il Cile. Dalla repubblica liberale al dopo Pinochet (1861-1990)”*, Giunti, 1991
- Stabili, Rosaria M. *“Il Cile democratico del nuovo millennio tra lunghe continuità e alcune novità”*, 2019
- Sturgeon, Timothy J, *“From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization”* (Industry Studies Working Paper, 2008)
- Sturgeon, Timothy J., Gereffi G., Guinn A., Zylberberg E. *“Brazil in Global Value Chains: Implications for Trade and Industrial Policy”*, Article for Funcex Magazine, draft May 21, 2013
- Tajoli, L., Felice, G. *“Global Value Chains Participation and Knowledge Spillovers in Developed and Developing Countries: An Empirical Investigation”*. Eur J Dev Res 30, 505–532 (2018).
- Tajoli, L. *“Scambi internazionali e frammentazione internazionale della produzione.”*, 2002
- Taylor, M. *“From Pinochet to the “Third way”*. Pluto press, 2006
- Tattara, G. (a cura di), Corò G. (a cura di), Volpe M. (a cura di) *“Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva”* (Carocci, 2006)
- The Economist. *“Jair Bolsonaro and the perversion of liberalism”* 2018. <<https://www.economist.com/the-americas/2018/10/27/jair-bolsonaro-and-the-perversion-of-liberalism>>.

Theodore H. Moran, “*Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile*” (Princeton: Princeton University Press, 1974), pp. 57–152 deal with Chile.

Timmer M., Erumban A., Los B., Stehrer R., De Vries G. “*Slicing up global value chains*” (The Journal of Economic Perspectives, 2014, Vol. 28)

UNCTAD Report “*International Trade After the Economic Crisis: Challenges and New Opportunities*” (Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo, 2010)

UNCTAD *Global value chains and development: investment and value-added trade in the global economy*, A preliminary analysis by United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD/DIAE/2013/1, 2013

UNCTAD World Investment Report, “*Global value chains: investment and trade for development*”, 2013

Van Dijk M., Trienekens J. “*Global Value Chains - Linking Local Producers from Developing Countries to International Markets*” (Amsterdam University Press, 2012)

Vercesi, Juan A., “La doctrina y la política económica del desarrollismo en Argentina”, 1999

World Bank. *Jobs in Global Value Chains*. Jobs Notes; No. 1. World Bank, Washington, DC. © World Bank. 2017.

World Bank Group in Global value chain development report 2017 “*Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*”

Zanatta, L, “*Il Peronismo*”, Roma: Carocci, 2008

Zanatta, L. “*Eva Perón, una biografía política*”, Rubbettino, 2009

Zanatta L. “*Storia dell’America Latina contemporanea*” (Laterza, 2017)