



# **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA**

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI “M.  
FANNO”**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA**

**PROVA FINALE**

**“PARTECIPAZIONE ALLE CATENE GLOBALI DEL VALORE E  
SVILUPPO ECONOMICO”**

**RELATORE:**

**CH.MO PROF. ROBERTO ANTONIETTI**

**LAUREANDA: FRANCESCA DUSO  
MATRICOLA N. 1188369**

**ANNO ACCADEMICO 2020 – 2021**

# PARTECIPAZIONE ALLE CATENE GLOBALI DEL VALORE E SVILUPPO ECONOMICO:

## INDICE

**Introduzione.....**

**Capitolo 1 .....**

- 1.1 – GVC come possibilità di integrazione economica internazionale
- 1.2 – La partecipazione alle GVC
- 1.3 – Partecipazione backward e forward: benefici e svantaggi

**Capitolo 2 .....**

- 2.1 – Analisi empirica
- 2.2 – Il modello di regressione lineare
- 2.3 – Fatti stilizzati e possibili sviluppi futuri

**Conclusioni.....**

**Bibliografia.....**

## **INTRODUZIONE:**

L'espressione "catene globali del valore" o "GVC" descrive l'articolato sistema di operazioni, transazioni e rapporti che si verificano tra le diverse imprese che partecipano alla produzione di un bene, mediante la trasformazione delle materie prime in semilavorati e infine in prodotti finiti. L'aggettivo "globale" si riferisce alla dimensione internazionale della divisione del lavoro tra le imprese partecipanti, che consente di sfruttare i vantaggi comparati specifici di ciascun luogo (Baldwin e Venables, 2013; Costinot, 2013).

L'eccezionale crescita delle catene globali del valore a partire dagli ultimi venticinque anni è una tra le principali cause dell'integrazione internazionale di imprese, settori e sistemi industriali e dello straordinario incremento del commercio internazionale, specificatamente di beni e servizi intermedi.

La letteratura economica tratta ancora relativamente poco l'effetto della partecipazione alle GVC sulla produttività delle imprese interessate; tuttavia, nella maggioranza dei casi, si evidenzia un impatto benefico nei riguardi della produttività del lavoro e nella produttività totale dei fattori. Questo viene spiegato, principalmente, in virtù dell'opportunità di specializzazione nel segmento del processo produttivo dove ogni impresa mostra i maggiori vantaggi comparati, grazie alla possibilità di servire un maggior numero di clienti e mercati e infine per merito dell'apprendimento di specifiche abilità tecniche, organizzative e commerciali che permettono alle imprese di competere in maniera più efficace ed efficiente nel contesto globale. (Agostino, Giunta, Scalera, Trivieri, 2016)

Nel Capitolo 1 viene introdotto il concetto di GVC e i modi in cui i Paesi vi possono partecipare; segue una presentazione delle conseguenze dei modi di partecipazione alle catene globali del valore rispetto ad indicatori di crescita economica, quali il PIL pro capite e il PIL growth e indicatori di sviluppo umano (HDI).

Nel Capitolo 2 sono invece discusse, tramite l'analisi di un semplice modello di regressione lineare, le evidenze empiriche che consentono di correlare la partecipazione di un Paese alle GVC rispettivamente al livello di PIL pro capite, al suo tasso di crescita e all'indice di sviluppo umano. Vengono poi presentate le potenziali traiettorie di sviluppo futuro in ottica di incremento ulteriore di commercio internazionale, anche in era post Covid -19.

# CAPITOLO 1

## 1.1 – GVC come possibilità di integrazione economica internazionale

La globalizzazione sta cambiando il mondo attuale e il modo di produrre. Nel ventesimo secolo, in particolare negli ultimi decenni, l'economia mondiale ha attraversato una fase di sviluppo unidirezionale verso una maggiore interdipendenza tra Paesi e internalizzazione dell'attività di produzione. La sempre maggiore frammentazione delle attività (“unbundling”) e la dispersione geografica hanno portato ad una crescita sempre maggiore del fenomeno delle catene globali del valore (o “GVC”). Unbundling, delocalizzazione e outsourcing (l'insieme delle pratiche con cui le imprese ricorrono ad altre imprese nello svolgimento di alcune fasi di produzione o per servizi di supporto) sono stati i maggiori fenomeni che hanno portato le GVC ad assumere un ruolo sempre più importante nella produzione, negli investimenti e nel commercio internazionale. Infatti, gli scambi mondiali avvengono, per il 75%, all'interno delle catene globali del valore.

Inoltre, la loro importanza è riconosciuta e confermata da OCSE, Banca Mondiale e WTO che attribuiscono loro un ruolo fondamentale nell'economia globale; infatti, lo sviluppo delle GVC ha portato alla nascita di nuovi posti di lavoro, incrementato il commercio internazionale e, in molti casi, aumentato il grado di sviluppo economico di Paesi tradizionalmente poveri.

Oggi giorno non solo vi è uno spostamento dei sistemi produttivi sempre più significativo dal nord (Europa o America) al sud (Africa o Asia) ma i modelli produttivi degli ultimi decenni sono sempre più correlati e interdipendenti tra loro; la produzione viene infatti organizzata a livello mondiale, in cui le varie fasi sono segmentate e localizzate in aree geografiche anche molto distanti tra loro. Le catene globali del valore assumono poi un ruolo fondamentale non solo nell'integrazione internazionale di imprese e settori economici ma anche per la ripresa della competitività di un Paese.

Per GVC si intendono articolate organizzazioni di imprese che si sovrappongono con altre reti di produzione, altrettanto complesse che operano sia a livello nazionale che internazionale. A monte della catena si posizionano imprese leader di filiera, nella maggior parte dei casi multinazionali, il cui compito è di coordinare i vari soggetti (affiliate, società miste, imprese indipendenti) che si muovono su scala internazionale e interessano vari settori (come elettronica, autoveicoli, ecc.). Questi soggetti insieme realizzeranno poi i beni finali. Le reti di

imprese assumono varie configurazioni sia in termini di estensione geografica che di organizzazione interna, a seconda del tipo di imprese che ne fanno parte.

Da alcuni decenni si assiste ad altri tipi di coordinamento; negli anni Ottanta, la frammentazione del processo di produzione ha fatto sorgere pratiche diffuse come l'outsourcing e l'offshoring (etica economica). In particolare, l'"offshoring" consiste nella delocalizzazione della produzione in aree e regioni diverse.

Nonostante il mercato finale di sbocco delle GVC sia il mercato mondiale, spesso esse scambiano prodotti anche a livello regionale e in aree più circoscritte, per i minori costi logistici e di trasporto. Nel tempo si è assistito a una divisione del lavoro sempre più specialistica e per questo le imprese partecipanti alle GVC scambiano anche parti di attività o particolari mansioni aziendali ("trade in tasks"). Questo tipo particolare di scambio richiede grandi capacità di coordinamento e cooperazione, una dinamica che riprende quella riproducibile all'interno di un gruppo.

Grazie al ruolo assunto da questi scambi si è assistito a una riduzione dell'elasticità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio: le svalutazioni competitive, infatti, ora hanno un effetto molto più ridotto rispetto al passato.

Spesso nella letteratura le GVC vengono descritte in maniera descrittiva come "l'insieme di attività che imprese e lavoratori svolgono con lo scopo di realizzare un prodotto dalla fase iniziale di produzione al suo utilizzo finale" (Carballa, 2020). Tuttavia, è sorta nel tempo una definizione più coerente di catene globali del valore che le descrive come "forme di organizzazione industriale".

L'economista oltre a fornire una definizione più rappresentativa del fenomeno delle GVC, sostiene anche che, molte volte, quello che deriva dall'aumento della partecipazione di un Paese alle catene globali è in realtà un miraggio di social upgrading (dove per "social upgrading" si intende il processo che conduce a un miglioramento delle condizioni di vita della società). Infatti, alla semplice crescita della partecipazione di un Paese alla GVC non vi è un cospicuo guadagno bensì un aumento di produttività. Tuttavia, i prezzi dei prodotti all'interno del Paese diminuiscono. Inoltre, il più delle volte a guadagnare sono i proprietari di capitale rispetto ai singoli lavoratori e per questo motivo vengono esacerbate le disuguaglianze.

Si può quindi concludere che il fatto che l'upgrading sia sociale è in realtà solo un miraggio in quanto guadagna principalmente la parte di popolazione già ricca.

Secondo il modello di vantaggio comparato di Ricardo (1817), la partecipazione alla GVC dovrebbe, in linea teorica, fare in modo che le imprese si specializzino nei segmenti produttivi nei quali presentano maggiori vantaggi comparati; inoltre, dovrebbe fornire loro la possibilità di accedere a mercati geograficamente più estesi e permettere che le imprese acquisiscano abilità tecniche e organizzative, ma anche commerciali per affrontare la competitività internazionale. Pertanto, a causa delle nuove forme di organizzazione della produzione distribuita a livello internazionale è richiesto alle imprese un aggiornamento degli strumenti di analisi che devono considerare la rete di produzione nel suo insieme, quindi a livello globale.

## **1.2 – La partecipazione alle GVC**

Per analizzare il livello di partecipazione di un Paese alle GVC, a causa della loro complessità, vengono considerati anche altri elementi (quali la partecipazione “backward” e “forward” di un Paese alle catene globali del valore), che ad esempio riescono a percepire il contributo che ogni Paese è in grado di fornire al valore finale del bene o servizio prodotto.

Attualmente, le esportazioni di beni o servizi (ma anche la produzione all’interno delle imprese) non sono quasi mai costituite esclusivamente da beni intermedi prodotti in quel Paese; questi ultimi vengono infatti prodotti altrove e perciò contribuiscono al valore finale di questi beni e servizi.

Per comprendere la posizione competitiva di un Paese nel mercato globale è fondamentale capire in che misura il valore finale delle esportazioni racchiuda al suo interno valore aggiunto che è in realtà prodotto non solo all’interno del Paese ma anche al di fuori dei suoi confini.

I nuovi modelli di analisi, elaborati dalla letteratura, consentono di scomporre il valore delle esportazioni dei Paesi considerando simultaneamente sia la provenienza che l’assorbimento finale del valore aggiunto. In questo modo è possibile percepire il loro contributo nei diversi stadi delle GVC (Koopman, 2010; Wang, 2013; Koopman, 2014).

Il fondamentale strumento utilizzato a questo scopo è costituito dagli indicatori pensati ed elaborati all’interno del progetto TiVA (Trade in Value Added, OCSE, 2012 e 2019); nello studio effettuato vengono fornite informazioni che riguardano la partecipazione alla produzione nel mercato internazionale di 61 Paesi e 36 settori nel periodo 2005 – 2015. Nello specifico, gli indicatori usati nel progetto sono stati i seguenti:

1. Domestic Value Added in country's gross Export (DVA), che si propone di valutare il contenuto di valore aggiunto interno nelle esportazioni di un Paese. Questo indicatore misura la partecipazione alla GVC dei settori relativamente "a monte".

2. Foreign Value Added in country's gross Export (FVA), il quale considera il contenuto di valore aggiunto estero nelle esportazioni di quel Paese e pertanto il coinvolgimento nelle GVC dei settori relativamente "a valle";

L'indicatore FVA è considerato come misura della partecipazione di tipo "backward" mentre quello DVA come misura della partecipazione di tipo "forward". La partecipazione settoriale complessiva alla GVC risulta dalla somma dei due indicatori. È evidente che a un maggior grado di partecipazione "forward" rispetto a quella "backward" corrisponda una maggiore attività di produzione a monte nelle catene globali del valore. Vi sono infatti due modi di partecipare alle GVC; come utilizzatori di beni importati (partecipazione "backward") e come fornitori di beni intermedi che saranno poi impiegati da altri Paesi nelle proprie esportazioni (partecipazione "forward").

Quindi, per misurare la partecipazione di un Paese al commercio mondiale, è necessario considerare sia la sua partecipazione di tipo "backward", valutando cioè il valore dei beni intermedi importati che poi saranno inclusi nel valore finale delle esportazioni di quel Paese, sia la sua partecipazione "forward", calcolando cioè il peso del valore aggiunto originato localmente e poi utilizzato da un altro Paese per le proprie esportazioni. Insieme, i due indicatori suggeriscono anche delle informazioni rispetto alla collocazione del Paese nella divisione internazionale del lavoro.

### **1.3 – Partecipazione backward e forward: benefici e svantaggi**

Quando la partecipazione "backward" di un Paese è rilevante, la sua economia può essere quindi situata a valle delle catene globali del valore; si tratta di un Paese che importa beni intermedi in grande quantità da utilizzare successivamente nelle proprie esportazioni. Al contrario quando la partecipazione "forward" di un Paese è elevata, questo si pone a monte; la sua economia, infatti, avrà la caratteristica principale di esportare i beni intermedi, utilizzati da altri Paesi per assemblare i prodotti finali.

La partecipazione "forward" alle GVC è generalmente predominante rispetto a quella "backward", in Paesi a basso reddito e che si affidano principalmente alle esportazioni di materie prime. Questi Paesi spesso, infatti, sperimentano il fenomeno del "dutch disease" (o

“male olandese”). Con questo termine si definisce il fenomeno economico per il quale, successivamente al rapido sviluppo di uno specifico settore economico (in genere quello relativo allo sfruttamento delle risorse naturali) si verifica un declino in altri settori dell'economia. Questo spesso si accompagna anche ad un rilevante apprezzamento della valuta nazionale.

Il “male olandese” è un evento paradossale, nel quale nonostante ci sia una buona notizia attinente ad un particolare settore dell'economia, come la scoperta di giacimenti di petrolio o di nuove risorse naturali, in realtà questo provoca un impatto negativo sull'intera economia del Paese.

Il termine, comparso per la prima volta nel giornale “The Economist” nel 1977, fu utilizzato e pensato per descrivere la paradossale situazione economica olandese dopo aver scoperto un giacimento di gas naturale nel 1959. Nonostante l'economia olandese fosse cresciuta, principalmente, per i ricavi derivanti dalle esportazioni di gas naturale, l'apprezzamento del tasso di cambio dovuto dal grande influsso di capitali nel settore, comportò una maggiore disoccupazione nel Paese e un profondo declino dell'industria manifatturiera.

Questo fenomeno si verifica spesso nei Paesi che si affidano notevolmente alle esportazioni di materie prime e di risorse naturali. Inoltre, il modello di vantaggio comparato di Ricardo viene contraddetto dal paradosso che si viene a creare. Secondo questa teoria, infatti, i Paesi dovrebbero specializzarsi nell'industria e nel settore nel quale possiedono un vantaggio comparato più elevato rispetto alle economie degli altri Paesi. Eppure, questo modello non è rappresentativo dei Paesi che esportano principalmente materie prime. La volatilità dei prezzi di questi beni non è in grado di sorreggere a lungo un Paese dal punto di vista economico. Oltre a tutto questo, il carico eccessivo nelle esportazioni di risorse naturali comporta una condizione di arretratezza negli altri settori di quel Paese, in particolare quello manifatturiero e quello agricolo.

L'impatto negativo del “dutch disease” in un Paese può essere collegato ad alcune specificità riconducibili a settori collegati alle risorse naturali. Infatti, ad esempio, le industrie minerarie non sono “labour – intensive”, tuttavia necessitano di importanti investimenti di capitale. Quindi, sono spesso considerate un'opportunità di investimento da parte di imprese multinazionali e di Paesi stranieri. In seguito dell'investimento straniero, si originerebbe una maggiore domanda di moneta nazionale e quindi un conseguente suo apprezzamento. Questo, farà diventare le esportazioni del Paese negli altri Paesi più costose, mentre le importazioni diventeranno più economiche. Conseguentemente, le industrie nazionali fronteggeranno una

minore domanda estera per i loro prodotti e allo stesso tempo ci sarà maggiore competizione da parte delle imprese straniere. In questo modo, i settori già arretrati dell'economia domestica, dovranno affrontare ulteriori difficoltà.

Vi sono due strategie per aiutare a risolvere il “male olandese”:

### **1. Rallentare l'apprezzamento della valuta nazionale**

Questa strategia è la più semplice e la più praticabile. Può avvenire ridimensionando le entrate provenienti dalle esportazioni di risorse naturali. Uno dei metodi maggiormente usati per farlo è creare un fondo sovrano. Infatti, sono numerosi i Paesi sviluppati (ad es. Australia, Canada, Norvegia, e Russia) ma anche in via di sviluppo che dirigono grandi fondi sovrani. Questi fondi nascono con lo scopo di stabilizzare l'afflusso di denaro nell'economia per prevenire un surriscaldamento di quest'ultima; a questo intervento seguirebbe un significativo apprezzamento della moneta. Le entrate in eccesso possono essere impiegate in investimenti per l'istruzione o in infrastrutture per far progredire l'economia.

### **2. Diversificazione dell'economia**

Questa strategia ha la capacità di eliminare quasi del tutto l'effetto avverso del “male olandese”. Per ottenere diversificazione si possono sostenere maggiormente i settori più arretrati dell'economia, sovvenzionandoli, o definire delle tariffe ad aiuto dei produttori domestici.

La partecipazione “backward” alle GVC, in genere prevalente nei Paesi sviluppati e ad alto reddito, è invece correlata positivamente con l'indice di HDI, il livello di PIL pro capite e il suo tasso di crescita. In particolare, per “PIL” intendiamo il valore dei prodotti o servizi realizzati all'interno di uno Stato in un determinato arco di tempo. È quindi possibile ricavare il PIL pro capite come media derivante dalla sommatoria del valore di tutti i beni e servizi prodotti in un Paese destinati alla vendita, diviso per il numero degli abitanti.

Allo stesso modo, il PIL growth, indica un aumento nel medio-lungo periodo dello sviluppo della società, calcolato come incremento generalizzato del livello di variabili macroeconomiche come ricchezza, consumi, produzione di merci, erogazione di servizi, occupazione, capitale, ricerca scientifica e innovazione tecnologiche.

Infine, il termine “HDI” o “human development index”, si definisce come la media geometrica di tre indici di base, legati rispettivamente alla speranza di vita, al livello di istruzione e al reddito.

Avere una partecipazione dominante “backward” implica essere parte attiva nel processo di creazione di valore aggiunto in cui ad essere stimolato è principalmente il settore manifatturiero. Una spiegazione che mette in relazione la partecipazione “backward” di un Paese con l’aumento nel tasso di crescita di PIL pro capite e PIL growth può ritrovarsi nell’articolo pubblicato dall’economista Victor Kummritz nel 2016; egli propone alcuni canali che permettono alla partecipazione alle GVC di aumentare il valore aggiunto e la produttività dei Paesi che ne prendono parte. I principali meccanismi sono l’acquisizione di nuove conoscenze attraverso la pratica, la condivisione di tecnologie e gli spillover (termine con cui, si indicano le esternalità, positive o negative, derivanti dai comportamenti di singoli o di imprese), i benefici della specializzazione e gli effetti conseguenti all’aumento delle ragioni di scambio. Nonostante questi potenziali vantaggi, in realtà, la concretizzazione di guadagni e benefici è dubbia per una parte della totalità dei Paesi in quanto le alterazioni in termini di commercio di un Paese influenzano e spesso ledono inevitabilmente un altro partner alle GVC.

L’inserimento dei fornitori nazionali di un Paese nelle catene globali del valore innalza l’opportunità di “spillover” grazie alla possibilità di esportazione verso un Paese straniero. Tuttavia, i Paesi devono considerare, anche nei confronti dell’acquirente, i possibili benefici che la partecipazione alla GVC può portare. Infatti, le imprese ora possono integrarsi alle GVC per mezzo dell’importazione di parti e componenti che vengono impiegate nelle fasi produttive nel Paese senza l’obbligo di dover realizzare una serie completa di catene del valore.

In precedenza, per essere un Paese esportatore nell’industria tessile erano necessarie competenze progettuali e stabilimenti industriali; allo stesso modo, per esportare nell’industria automobilistica, occorreva saper costruire motori. Attualmente, è possibile per un Paese specializzarsi in alcune fasi produttive e importare il restante necessario per produrre il bene finale. Questa condizione non assicura una rilevante cattura del valore nel breve periodo, ma costituisce un primo passo essenziale rispetto alla produzione di beni e servizi richiesti a livello mondiale e di elevata qualità. In tutta l’Asia e in particolare in Cina, le catene globali sono il nucleo centrale del modello di sviluppo ad economia aperta, il quale è parzialmente responsabile della crescita esponenziale cinese e del miglioramento delle condizioni di vita della parte di popolazione più povera che è avvenuto negli ultimi vent’anni.

La dinamica di frammentazione della produzione a livello globale non è una novità; da molti anni, i Paesi tecnologicamente avanzati hanno esportato parti e componenti nei Paesi a più basso reddito. Tuttavia, questo avveniva solo per l’assemblaggio di prodotti poi venduti

localmente all'interno del Paese. Questi beni, quindi, non erano integrati in una rete globale, di conseguenza la condivisione di know-how non era rilevante.

Attualmente, quello che emerge dalla partecipazione alle catene globali del valore è una totale partecipazione dei Paesi meno sviluppati alle reti globali di produzione. Non vengono più importati solo componenti da assemblare in prodotti venduti localmente, ma si assiste a una dinamica di esportazione di beni, parti e servizi specifici rispetto alle esigenze degli acquirenti che verranno poi utilizzati per produrre prodotti molto sofisticati.

Il ruolo chiave delle GVC nello sviluppo industriale è quindi evidente nella condivisione di know-how dai Paesi a maggiore reddito verso i Paesi in via di sviluppo e più poveri. Quello che ne deriva è la possibilità per questi ultimi Paesi di industrializzarsi integrandosi nelle catene globali del valore ma senza il bisogno di costruire la propria catena del valore da soli, come hanno dovuto fare il Giappone e la Corea del Sud, nel secolo scorso. Questo avvantaggia i Paesi a basso reddito in quanto possono condensare i loro sforzi in specifiche attività, invece che produrre interamente il bene finale, riducendo in questo modo i costi per lo sviluppo industriale. Inoltre, i Paesi più poveri riescono a godere della proprietà intellettuale di provenienza straniera, di marchi di fabbrica, capacità operative, abilità manageriali, modelli teorici e organizzativi (Winkler e Taglioni, 2016).

I modi in cui le catene globali del valore consentono di creare sviluppo sono vari. Taglioni e Winkler (2016), presentano alcuni principali canali di trasmissione (o "links"):

- Forward links: la partecipazione alle GVC comporta la possibilità di avvalersi di beni intermedi e semilavorati a minor costo rispetto a quello che sarebbe il costo di produzione interno o nel mercato nazionale; da ciò deriva un aumento della profittabilità e della produttività per le imprese che usufruiscono di questi beni.
- Backwards links: le imprese domestiche a monte delle catene globali riescono ad avviare, mantenere o incrementare la produzione e spesso a negoziare un prezzo maggiore rispetto a quello rinvenibile nel mercato nazionale o ricavabile dalla produzione interna del bene finale, grazie alla domanda da parte degli acquirenti a valle delle GVC.
- Spillover tecnologici: le aziende domestiche sono avvantaggiate dalla possibilità di assimilare o imitare conoscenze tecniche e know-how, aumentando la loro produttività, senza dover sostenere ingenti costi di sviluppo.
- Aggiornamento delle abilità: senza rimanere in attesa del naturale spostamento nella curva di esperienza, le imprese nei Paesi meno sviluppati riescono ad aumentare la loro efficienza,

assumendo al loro interno lavoratori già esperti, i quali sono stati formati precedentemente da imprese dei Paesi che applicano le “best practices”.

- Raggiungimento della scala minima: le imprese che partecipano alle GVC si orientano verso un ampio bacino di acquirenti la cui domanda aggregata è per ogni specifica parte o semilavorato notevolmente più alta rispetto alla domanda interna attesa di ogni singola azienda. Inoltre, il fatto di riunire la produzione di un prodotto impiegato da numerose aziende facilita la comparsa di un'industria esclusivamente dedicata al componente specifico. Grazie al raggiungimento della scala minima, questa possibilità diventa profittevole; altrimenti, l'investitore non rientrerebbe nei propri investimenti fissi. Spesso, in seguito a queste possibilità di investimento, si assiste alla nascita di un “cluster” o quanto meno all'utilizzo dei fornitori presenti nel territorio.

Attraverso questi canali di trasmissione, la partecipazione alle catene globali del valore aiuta le imprese a sostenere gli sforzi di sviluppo e industriale in quattro modi principali.

Innanzitutto, le GVC danno origine ad un effetto di domanda e uno di assistenza nel Paese che le ospita tramite i legami a monte della catena:

- Effetto domanda: le imprese dominanti del settore in genere rivendicano maggiori e/o migliori input dai fornitori locali.
- Effetto assistenza: le aziende leader sostengono i fornitori locali tramite la messa in comune di conoscenze e tecnologie, compensi anticipati e altri tipi di aiuti.

Oltre a ciò, i collegamenti a monte e a valle generano spillover tecnologici, i quali incrementano la produttività delle imprese nazionali tramite due meccanismi:

- Effetto diffusione: l'effetto assistenza guida al trasferimento della conoscenza e delle tecnologie nell'industria dei fornitori.
- Effetti di disponibilità e qualità: partecipando alle catene globali del valore, le industrie acquirenti aumentano la propria disponibilità e qualità degli input a disposizione.

In secondo luogo, si assiste a una dinamica di ristrutturazione del mercato, conseguente alla partecipazione alle GVC, che giova alla concorrenza e non si limita ai partecipanti ma si estende anche ai non partecipanti:

- Effetto pro-competizione: partecipando alle catene globali, le imprese affrontano una maggiore concorrenza reciproca per accaparrarsi le risorse limitate nel Paese (sia tra

investitori stranieri e imprese locali, che tra partecipanti e non partecipanti alle GVC), incrementando la produttività media totale nel periodo.

- Effetto dimostrativo: l'acquisizione di nuove conoscenze e gli spillover tecnologici provengono dall'imitazione diretta o dal "reverse engineering" compiuto dalle imprese locali (partecipanti e non alle catene globali) dei beni, dei modelli di business, di strategie organizzative, della capacità di marketing, di schemi di produzione e di processi di esportazione.

Il terzo punto toccato è che il raggiungimento della scala minima comporta un effetto ambivalente:

- Effetto amplificazione: il raggiungimento della scala minima stimola investimenti in infrastrutture e servizi che altrimenti non verrebbero realizzati senza il raggiungimento della scala tramite la partecipazione alle GVC.

- Effetto durevolezza: il raggiungimento di una determinata scala minima rafforza anche la capacità del Paese di mantenere la sua partecipazione alle GVC nel tempo. La letteratura sulle catene globali del valore presenta, infatti, numerosi esempi del ruolo chiave dei miglioramenti in infrastrutture e servizi, come la logistica, che incrementa la tempestività e l'affidabilità nel trasporto dei prodotti.

Infine, l'ultimo modo con cui la partecipazione alle GVC sostiene le imprese nel loro percorso di sviluppo, è la capacità di portare benefici al mercato del lavoro attraverso tre meccanismi principali:

- Effetto domanda: la partecipazione alle GVC comporta un'alta domanda di manodopera da parte delle multinazionali e di altri partecipanti alle catene. Le multinazionali, in particolare, possono per un breve periodo offrire il capitale umano, pagando maggiori salari e concedendo maggiori benefici. Tuttavia, l'effetto tende a diminuire nel momento in cui la produttività delle imprese nazionali aumenta.

- Effetto addestramento: le imprese domestiche, per il tramite della loro partecipazione alle GVC, probabilmente beneficeranno di maggiore addestramento e formazione dalle imprese leader.

- Effetto di turnover del lavoro: le conoscenze incorporate nella forza lavoro delle imprese come multinazionali o loro fornitori locali si trasferisce verso le altre imprese locali.

## CAPITOLO 2

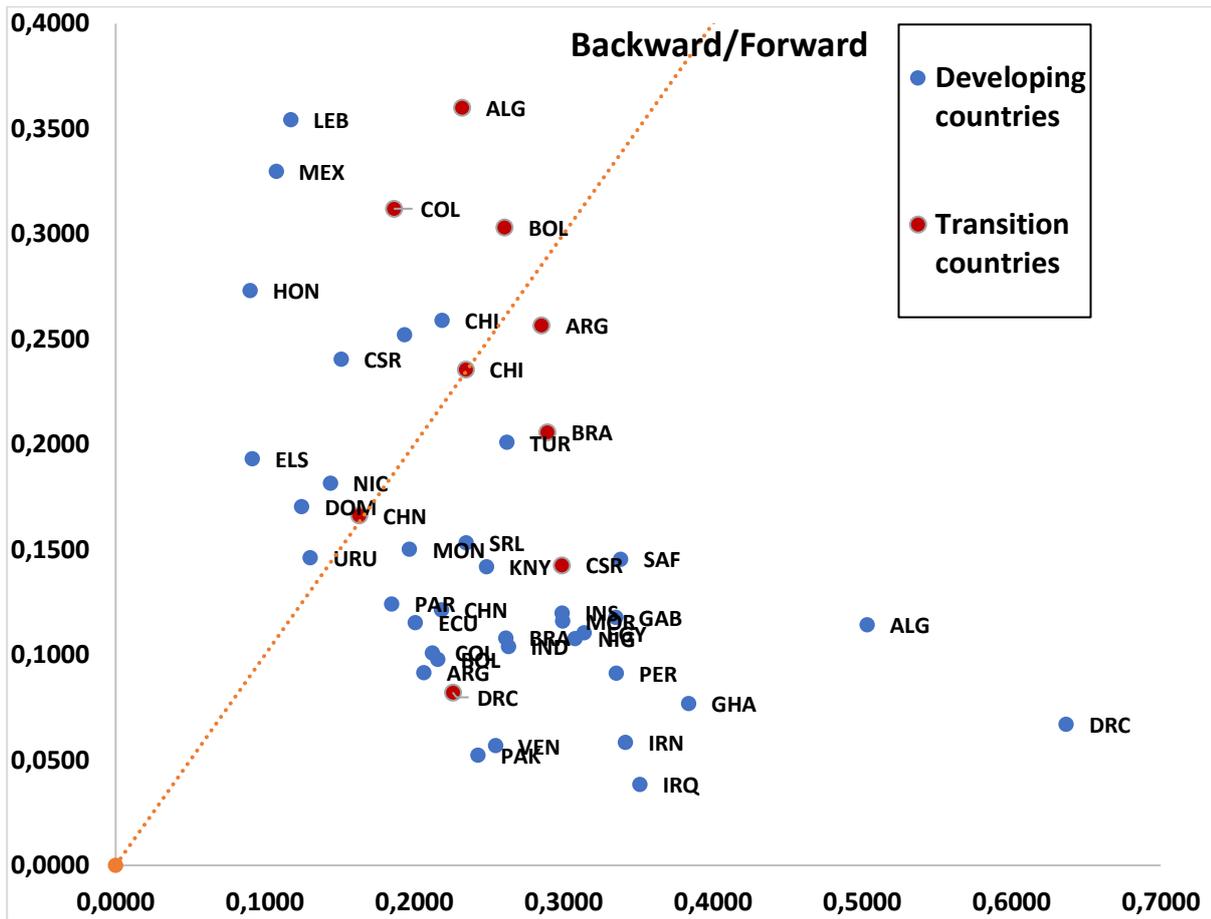
### 2.1 – Analisi empirica

L'elaborato si propone di analizzare alcune correlazioni tra la partecipazione “backward” e/o “forward” di un Paese e alcuni tassi indicatori di sviluppo all'interno dello stesso, come il livello di PIL pro capite, il tasso di crescita del PIL pro capite e il livello di sviluppo umano, catturato dallo Human Development Index (HDI). I Paesi presi a riferimento sono 46, suddivisi in Paesi in transizione o Paesi in via di sviluppo.

Il grafico 1 classifica i 46 Paesi scelti, in base alla loro partecipazione “backward” e “forward” nel 1995; introducendo la bisettrice nel grafico è possibile suddividere i Paesi a partecipazione prevalentemente “backward”, quali Bosnia e Herzegovina, Libano, Messico, Turkmenistan, Croazia, Albania, Honduras, Vietnam, Cile, Costa Rica, El Salvador, Montenegro, Nicaragua, Rep. Dominicana, Uruguay, Tagikistan (16); allo stesso modo i Paesi risultanti con partecipazione dominante “forward” sono Bulgaria, Kazakistan, Turchia, Mongolia, Sud Africa, Sri Lanka, Kenya, Congo, Algeria, Iraq, Perù, Iran, Ecuador, Paraguay, Argentina, Uzbekistan, Colombia, Brasile, Ucraina, Cina, Pakistan, Venezuela, Algeria, Marocco, Gabon, Egitto, India, Nigeria, Bolivia, Indonesia (30).

Legenda: Algeria ALG; Argentina ARG; Bolivia BOL; Brazil BRA; Chile CHI; China CHN; Colombia COL; Costa Rica CSR; DR Congo DRC; Dominican Republic DOM; Ecuador ECU; Egypt EGY; El Salvador ELS; Gabon GAB; Ghana GHA; Honduras HON; India IND; Indonesia INS; Iran IRN; Iraq IRQ; Kenya KNY; Lebanon LEB; Mexico MEX; Mongolia MON; Morocco MOR; Nicaragua NIC; Nigeria NIG; Pakistan PAK; Paraguay PAR; Peru PER; South Africa SAF; Sri Lanka SRL; Turkey TUR; Uruguay URU; Venezuela VEN; Vietnam VIE; Albania ALB; Bosnia and Herzegovina BSE; Bulgaria BUL; Croatia CRO; Kazakhstan KAZ; Montenegro MON; Tajikistan TAJ; Turkmenistan TUR; Ukraine UKR; Uzbekistan UZB

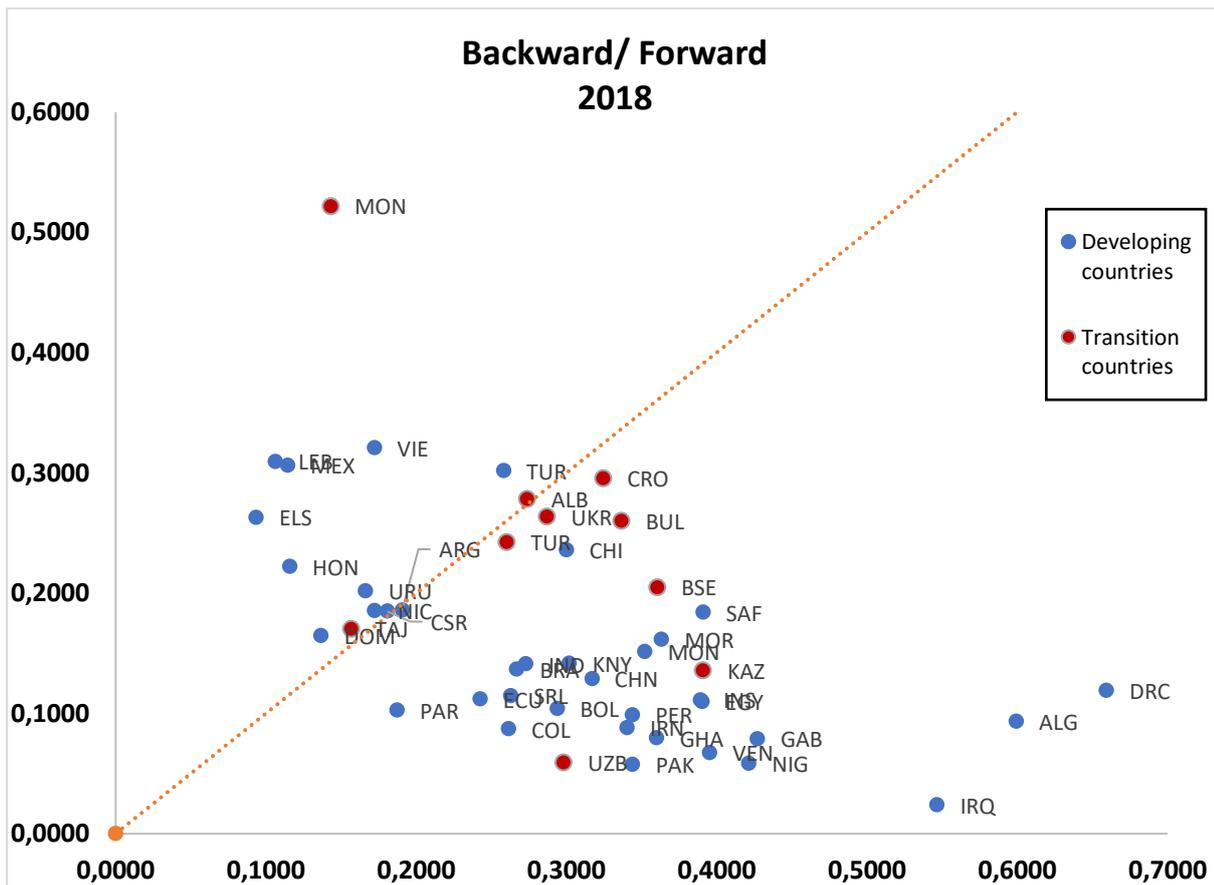
Grafico 1 - partecipazione “backward” e “forward” dei 46 Paesi (1995)



Analizzando invece il grafico 2, che considera la partecipazione alle GVC degli stessi Paesi, questa volta nel 2018, emergono alcune differenze. In particolare, sono evidenti i casi riferiti a Turchia e Argentina. La Turchia, nel 1995 esibiva una maggiore partecipazione “forward” alle GVC mentre nel 2018 una predominanza “backward”; questo può essere spiegato dal fatto che dagli anni Novanta il Paese ha cominciato ad attirare investimenti esteri che quindi hanno incrementato il suo sviluppo e la crescita economica.

Lo stesso vale per l’Argentina che nel 2018 vede una partecipazione dominante “backward” rispetto alla “forward” precedente. L’Argentina, infatti, dopo il susseguirsi di varie crisi economiche di notevole importanza e di periodi di incertezza economica e volatilità macroeconomica, ha avuto la capacità di sapersi risollevarsi con un rilancio dell’economia dovuto soprattutto alle sue politiche economiche espansive. All’inizio del nuovo millennio ha iniziato ad attirare investitori esteri grazie ai bassi costi di manodopera e materie prime (come il mais).

Grafico 2 – partecipazione “backward” e “forward” dei 46 Paesi (2018)



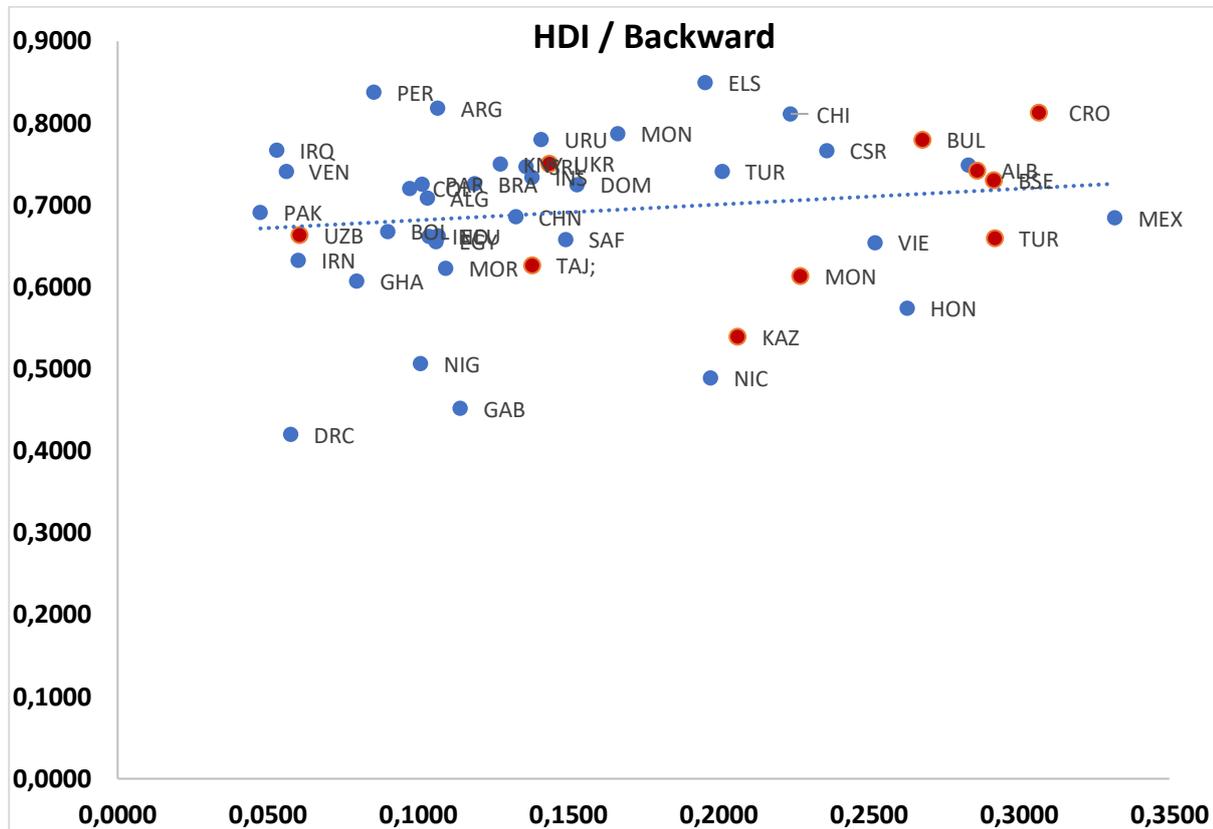
Un altro caso particolare è quello del Cile che nel 2018 era associato a una partecipazione dominante “forward” (rispetto alla “backward” del 1995) dovuta principalmente al ruolo che questo Paese riveste di esportatore di materie prime, in particolare di rame. La Croazia, anch’essa a partecipazione prevalente “forward”, invece è un Paese esportatore di gas naturale che proviene dallo sfruttamento di alcuni giacimenti del mare Adriatico. La Bosnia ha una elevata partecipazione “forward” per l’intenso allevamento di bestiame, lo sfruttamento del patrimonio forestale, l’estrazione di ferro e carbone.

Il Turkmenistan presenta una economia prevalentemente rurale, con circa metà della superficie irrigata del paese coltivata a cotone, di cui il Turkmenistan rappresenta il decimo produttore mondiale. Sono importanti le riserve di gas naturale e di petrolio (quelle di gas naturale sono le quinte al mondo). Questo tipo di economia giustifica la sua prevalente partecipazione “forward” nelle GVC.

Il grafico 3 mette in correlazione la partecipazione “backward” dei Paesi nel periodo tra il 1995 e il 2000 e il loro conseguente HDI, ovvero l’indice di sviluppo umano, nel periodo tra il

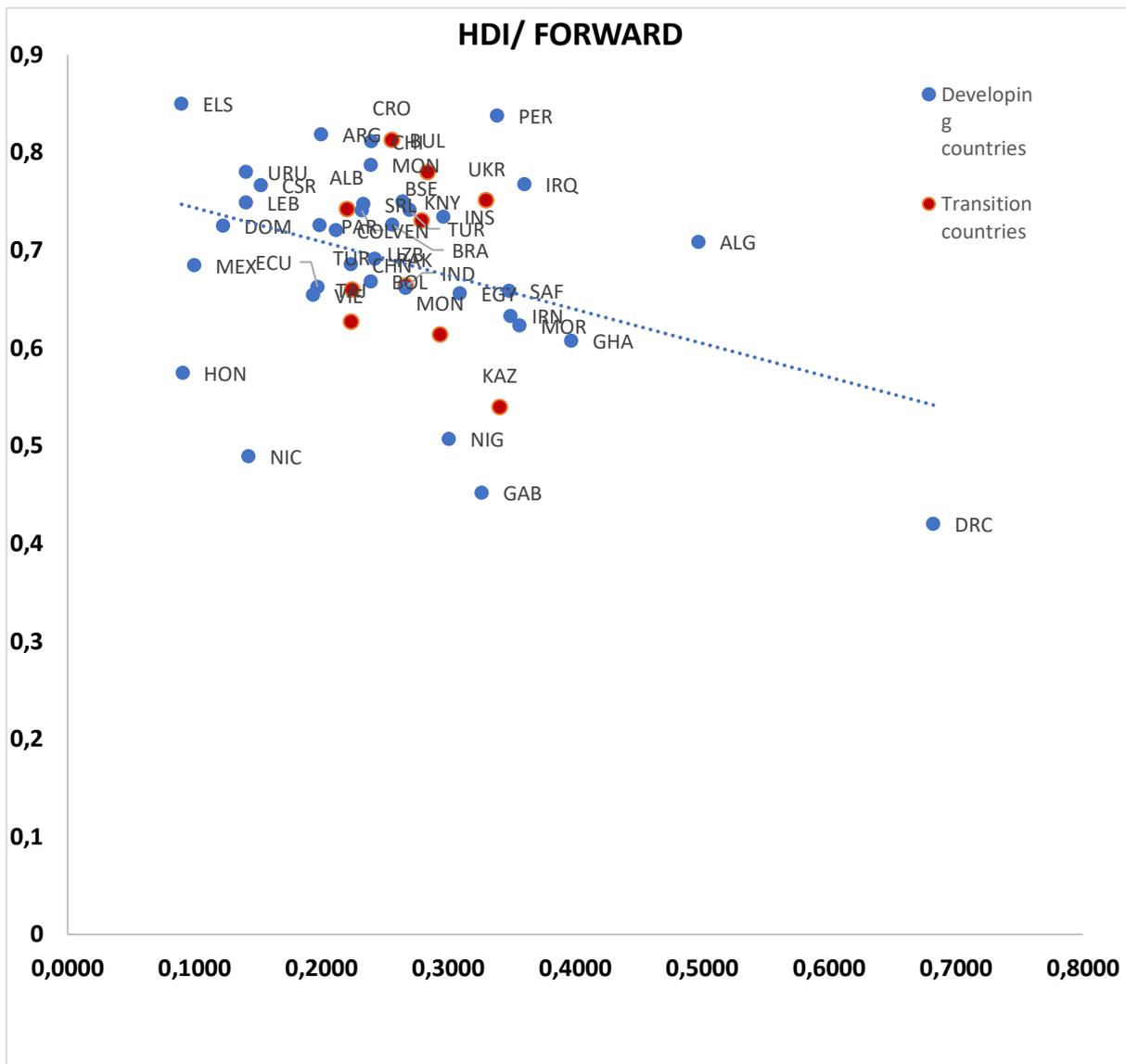
2001 e il 2018. Emerge una relazione lineare positiva, seppur non particolarmente forte, tra le due variabili; infatti, a un maggior grado di partecipazione “backward” corrisponde un maggiore sviluppo umano nei due decenni successivi.

Grafico 3 – partecipazione “backward” (1995-2000) e HDI (2001-2018) di 46 Paesi



Analizzando la partecipazione “forward” dei Paesi nel periodo tra il 1995 e il 2000 e il loro sviluppo HDI nel periodo successivo (2001-2018), emerge una correlazione lineare negativa (grafico 4); questo significa che maggiore è la partecipazione “forward” (rispetto a quella “backward”) di un Paese alle GVC, minore sarà probabilmente il tasso di HDI nel periodo successivo.

Grafico 4 – partecipazione “forward” (1995-2000) e HDI (2001-2018) dei 46 Paesi



I grafici 5 e 6 analizzano la partecipazione “backward” nei paesi tra il 1995 e il 2000 e, rispettivamente, il loro livello di PIL pro capite e il tasso di crescita del PIL pro capite nel periodo tra il 2001 e il 2018; in entrambi i grafici si evince una correlazione lineare positiva in quanto a un maggiore tasso di partecipazione “backward” nel periodo 1995-2000 è correlato un maggiore sviluppo sia di PIL pro capite che di PIL growth nei due decenni successivi.

Al contrario, (grafici 7 e 8) considerando la partecipazione “forward” nello stesso periodo (1995-2000) e il livello di PIL pro capite e il tasso di PIL growth nel periodo tra il 2001 e il 2018 è possibile evidenziare una correlazione lineare negativa. Questo dimostra come a un maggior tasso di partecipazione “forward” sia correlato un minor sviluppo del livello di PIL pro capite e del suo tasso di crescita nei decenni successivi.

Grafico 5 – partecipazione “backward” (1995- 2000) e livello di PIL pro capite (2001- 2018) dei 46 Paesi

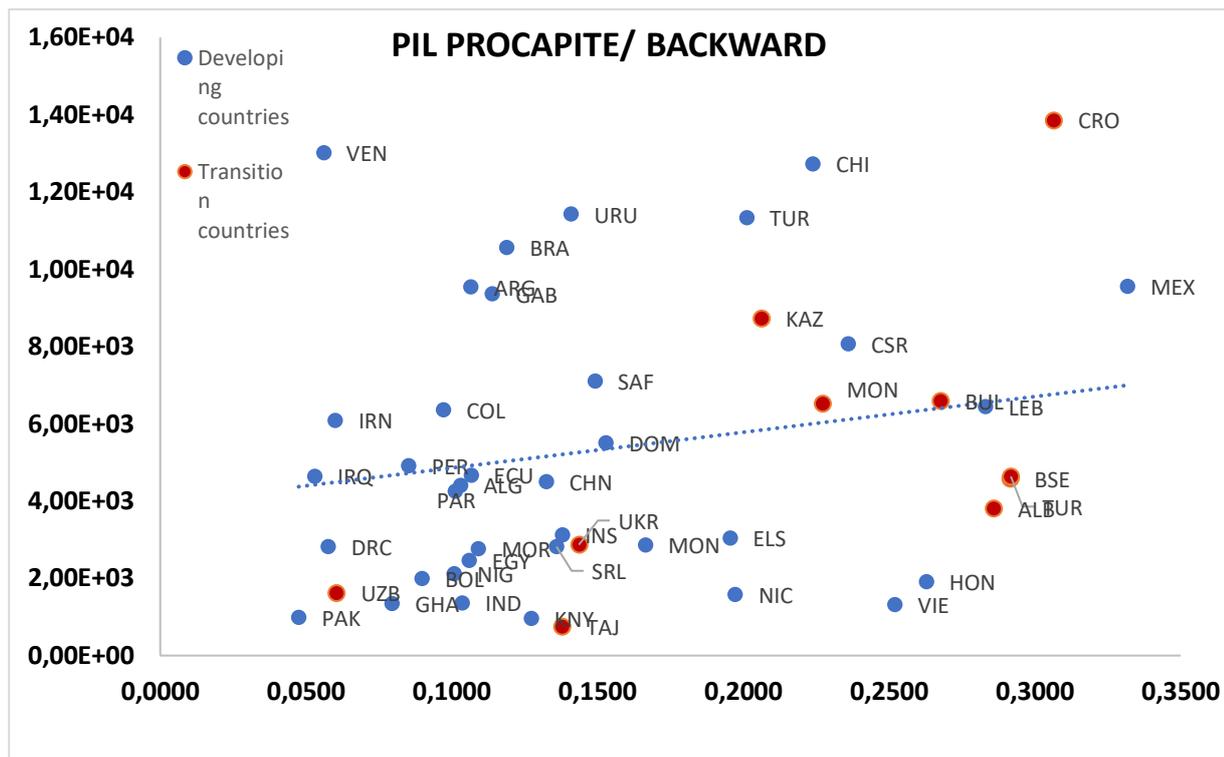


Grafico 6 – partecipazione “backward” (1995-2000) e tasso di PIL growth (2001-2018) dei 46 Paesi

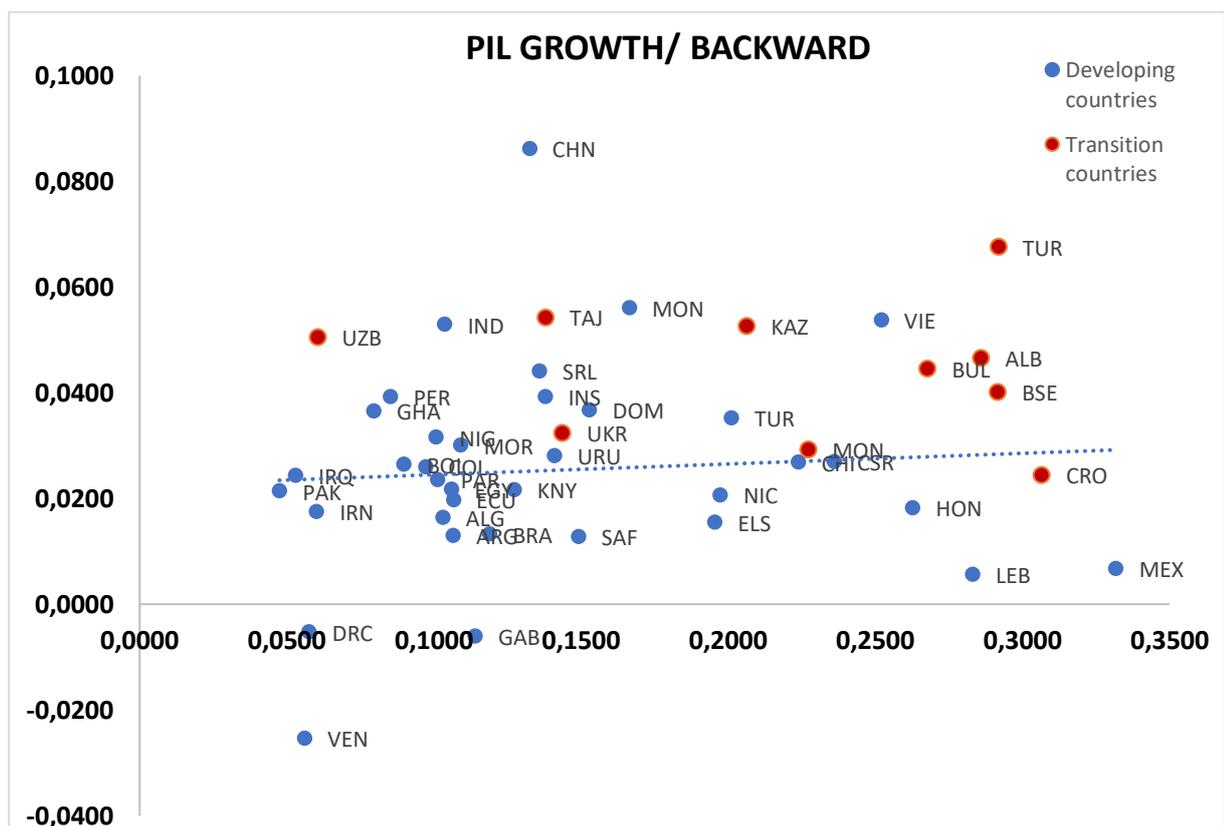


Grafico 7 – Partecipazione “forward” (1995-2009) e livello di PIL pro capite (2001-2018) dei 46 Paesi

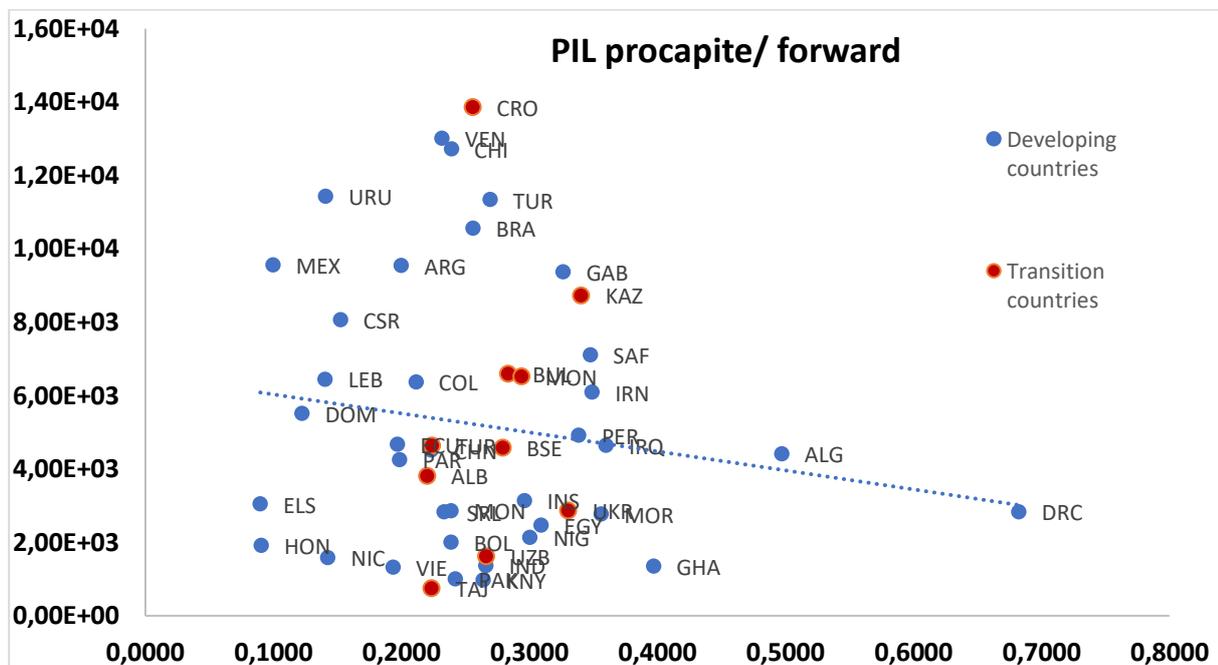
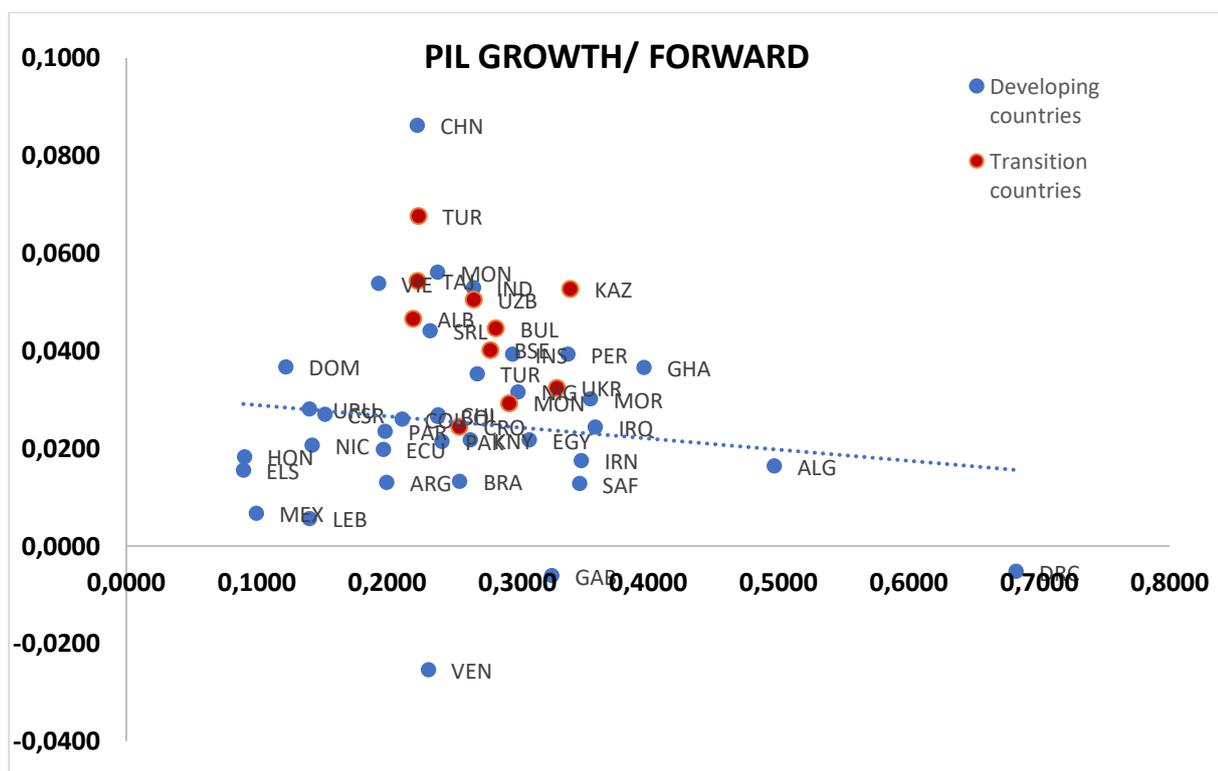


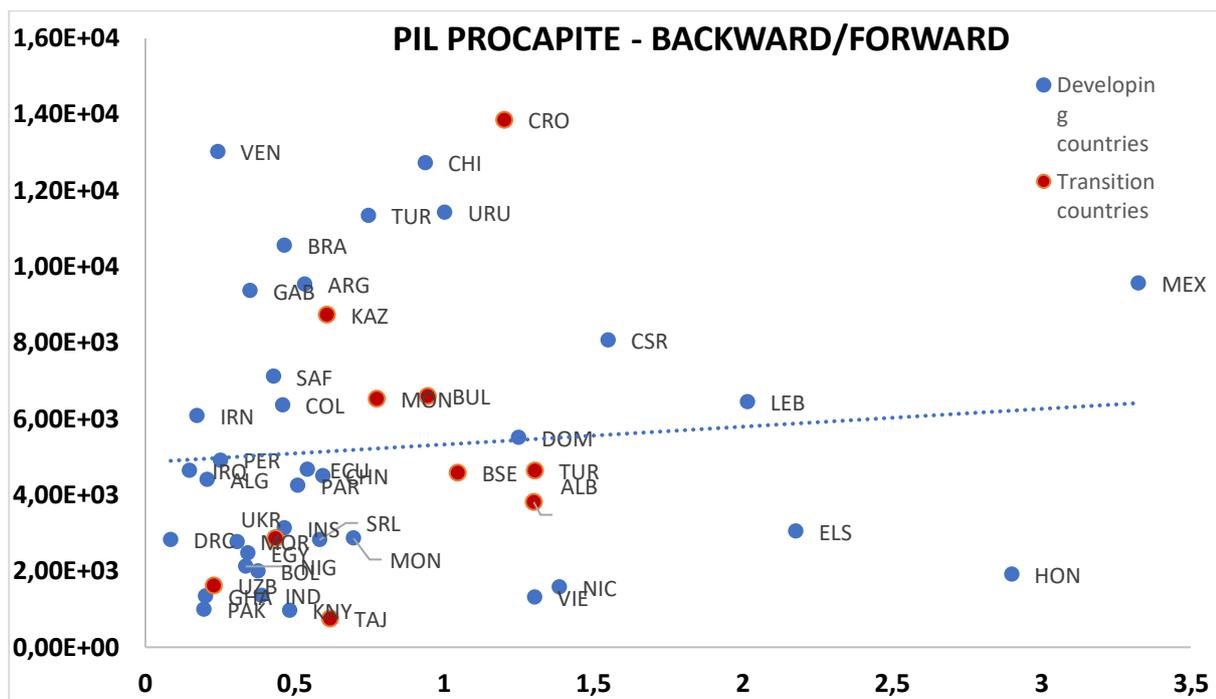
Grafico 8 – partecipazione “forward” (1995- 2000) e tasso di PIL growth (2001-2018) dei 46 Paesi.





“forward”, più elevati saranno il livello di sviluppo economico del Paese (rappresentato dal livello di PIL pro capite e dal tasso di PIL growth) e il tasso di sviluppo umano (o HDI). Infatti, una elevata partecipazione “backward” di un Paese alle GVC, per il fatto di essere testimone del ruolo di parte attiva che il Paese riveste nei processi di produzione globale, alimenta di conseguenza la sua crescita sia economica che sociale.

Grafico 10 – rapporto partecipazione “backward/”forward” (1995 – 2000) e livello di PIL pro capite (2001 – 2018) dei 46 paesi



## 2.2 - Il modello di regressione lineare

### Modello econometrico:

Per testare il livello di correlazione tra partecipazione alle GVC e indici di sviluppo socio-economico di un paese, procediamo con la stima della seguente relazione:

$$(1) Y_{i2001-18} = \text{costante} + \beta_1 \ln \text{Backward}_{i1995-2000} + \beta_2 \ln \text{Forward}_{i1995-2000} + \varepsilon_{i2001-18}$$

dove  $Y$  rappresenta, rispettivamente, il livello medio del PIL pro capite, del tasso di crescita del PIL pro capite (PIL growth) e dell'indice di sviluppo umano (HDI) tra il 2001 al 2018. Le due variabili esplicative  $\ln \text{Backward}$  e  $\ln \text{Forward}$  misurano il grado di partecipazione media "backward" e "forward" di 46 Paesi in transizione o in via di sviluppo nel periodo 1995-2000. In particolare, la partecipazione "backward" misura il valore aggiunto prodotto nei Paesi terzi e inglobato nelle importazioni che il Paese utilizza per produrre i propri prodotti finiti da esportare; quella "forward" indica il valore aggiunto all'interno dei prodotti esportati e poi utilizzati come input dai Paesi terzi che partecipano alle GVC.

Tutte le variabili (escluso il tasso di crescita del PIL pro capite) sono espresse in logaritmo naturale, in modo da poter interpretare i coefficienti stimati  $\beta_1$  e  $\beta_2$  come elasticità. Il termine  $\varepsilon$  rappresenta il termine di errore stocastico. L'equazione 1 è stimata mediante il metodo dei minimi quadrati ordinari (OLS), con standard error robusti all'eteroschedasticità.

L'equazione 1 non ha l'ambizione di identificare tutte le determinanti sottostanti la reale dinamica di PIL pro capite, PIL growth e HDI all'interno di un Paese, in quanto queste ultime non sono influenzate esclusivamente dalla partecipazione alle GVC dei vari Paesi considerati. Vi sono infatti molte variabili omesse, quali la capacità di innovazione nel paese, la ricerca e sviluppo, l'istruzione, il capitale umano.

Tuttavia, quello che il modello si propone di studiare è la relazione che può emergere tra la contemporanea partecipazione "backward" e/o "forward" di un Paese e alcune variabili di crescita nei decenni successivi, quali il PIL pro capite, il PIL growth e il tasso di HDI. Mentre i grafici 3,4,5,6,7 e 8 analizzano semplicemente la correlazione tra singola partecipazione "backward" o "forward" dei Paesi e rispettivo livello di PIL pro capite, tasso di PIL growth e di HDI, il modello di regressione lineare propone un modello econometrico in cui è considerata contemporaneamente la partecipazione "backward" e "forward" dei Paesi.

Tabella 1. Correlazione

	lnBackward	lnForward
lnBackward	1	
lnForward	-0.487***	1

\*\*\*  $p < 0.01$ .

Tabella 2. La relazione tra partecipazione alle GVC e benessere socio-economico: stime OLS

	(1) lnPILPC	(2) lnHDI	(3) PIL growth
lnBackward	0.436* (0.255)	0.0146 (0.0360)	0.0132** (0.00624)
lnForward	0.160 (0.269)	-0.101 (0.0781)	0.00906 (0.00746)
Costante	9.399*** (0.763)	-0.497*** (0.144)	0.0685*** (0.0188)
N	46	46	46
R <sup>2</sup>	0.0725	0.0857	0.0954
VIF	1.30	1.30	1.30

Standard error robusti all'eteroschedasticità tra parentesi. \*  $p < 0.1$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*\*\*  $p < 0.01$ .

Le Tabelle 1 e 2 mostrano il grado di correlazione tra *lnBackward* e *lnForward* e l'esito delle stime OLS. Innanzitutto, è utile considerare la correlazione tra *lnBackward* e *lnForward*. La correlazione che risulta tra le due è negativa (-0,49) e sta ad indicare che, generalmente, i due fenomeni si muovono in direzione opposta. Verosimilmente, infatti, un Paese che presenta una maggiore partecipazione “forward” sarà meno propenso a svilupparne una altrettanto forte in quella “backward” e viceversa. Tuttavia, questa correlazione non sembra generare un problema di multicollinearità nelle stime, come dimostra il basso valore assunto dalla statistica VIF (*variance inflation factor*) in ogni colonna della Tabella 2.

Dalla Tabella 2, si può innanzitutto notare che il coefficiente di determinazione R<sup>2</sup> è molto basso (tra 7% e 10%). Questo significa che il modello, in effetti, spiega solo una parte della variabilità di *Y* tra i paesi considerati.

Per quanto riguarda l'elasticità, i coefficienti stimati  $\beta_1$  e  $\beta_2$  in Colonna 1 indicano che ad un aumento del 1% nella partecipazione “backward” o “forward” corrisponde un aumento rispettivamente dello 0,436% e dello 0,16 % del PIL pro capite. Tuttavia, tra i due, solo  $\beta_1$  risulta statisticamente significativo, al 10%, mentre la variabile “lnForward” non è statisticamente significativa.

In particolare, questo accade perché nel medio – lungo periodo i Paesi che presentano una partecipazione “forward” dominante sperimentano tre tipi di problemi:

- I. **INDUSTRIALE:** il settore in cui le nuove fonti scoperte saranno utilizzate, diventa dominante e principale nell'economia del Paese; questo implica che anche le altre risorse si concentrino in questo settore (generalmente settore manifatturiero o industria pesante). Il Paese quindi si concentra su questo tipo di produzione; nel momento in cui tuttavia dovesse verificarsi uno shock o una contrazione della domanda l'economia sarebbe molto vulnerabile in quanto è l'unico settore specializzato. Questo causerà inoltre un aumento del tasso di disoccupazione inizialmente nel breve periodo e poi anche nel lungo.
- II. **MONETARIO:** un aumento di reddito (considerato che almeno una parte della popolazione guadagna molto) porta a un aumento del tasso di inflazione in quanto aumenta la domanda interna. L'inflazione erode il potere d'acquisto ma il Paese non può deprezzare per favorire le esportazioni (non può farlo perché il prezzo degli input è stabilito nei mercati internazionali). Le conseguenze si verificheranno nella diminuzione del tasso di cambio reale (è come se il potere d'acquisto crollasse). La partecipazione “forward” comporta, infatti, tendenzialmente una distribuzione di risorse nelle mani di pochi.
- III. **MALAGESTIONE DELLE RISORSE CON ALLOCAZIONE INEFFICIENTE:** anche le competenze tecniche vengono disperse con elevati costi per riformarle.

A causa infatti di questi problemi, Paesi con partecipazione “forward” prevalente non sperimentano una crescita significativa rispetto al proprio livello di PIL pro capite, al rispettivo tasso di crescita e all'indice di sviluppo umano.

Dalla Colonna 2, invece, si può notare come né  $\beta_1$  né  $\beta_2$  sono statisticamente significative, implicando che la relazione tra partecipazione alle GVC e livello di benessere di un Paese rimane circoscritta all'ambito economico, ma non a quello sociale. Questo trova ulteriore

conferma in Colonna 3, dove la partecipazione “backward” alle GVC di un paese corrisponde ad un più elevato tasso di crescita del PIL pro capite nei decenni a seguire.

Da questo, si può quindi dedurre che Paesi con una maggiore partecipazione “backward” presentino sia dei tassi di crescita che dei livelli di PIL pro capite maggiori, mentre nessun riscontro significativo sembra emergere dalla partecipazione “forward”.

Il problema che emerge quindi dal modello è che un aumento della partecipazione “backward” comporti esclusivamente una crescita economica ma non sociale.

Da un lato, si può ritenere che lo sviluppo sociale sia un fenomeno conseguente alla crescita economica, e che quindi richieda tempo per prendere forma.

Questo, forse, per il fatto che chi guadagna effettivamente dalla partecipazione “backward” alle GVC è ancora una parte esigua della popolazione; è quindi necessario del tempo ulteriore affinché vi sia un miglioramento nei livelli di vita dell’intera popolazione.

Un altro problema evidente collegato alla partecipazione dei Paesi nelle GVC riguarda i diritti umani e lo sfruttamento intensivo della manodopera nei Paesi in via di Sviluppo.

A questo proposito, Giuliani e Macchi (2014) cercano di dare sistematicità e di integrare le prove empiriche esistenti sull’impatto delle operazioni delle multinazionali nei confronti dei diritti umani nei Paesi in via di Sviluppo. Infatti, per molto tempo, mentre gli economisti hanno continuato ad analizzare l’impatto economico delle multinazionali, si è sviluppato un filone parallelo di lavoro in scienze politiche, etica e diritto internazionale, che si propone di studiare le conseguenze delle operazioni delle multinazionali sui diritti umani.

Quello che emerge dal loro studio è che prima degli anni 70, molti governi erano scettici sul ruolo positivo degli investimenti diretti esteri (IDE) sulle loro economie e per questo motivo vi erano numerose restrizioni. Tuttavia, dagli anni 80 fino ad oggi, gli IDE sono notevolmente aumentati come conseguenza delle politiche di liberalizzazione del mercato.

I governi di questi Paesi competono aggressivamente per attrarre multinazionali nella speranza che esse porteranno dei vantaggi alle loro economie; per questo motivo, di frequente, danno priorità agli obiettivi economici rispetto ai diritti umani fondamentali. Le multinazionali sono infatti considerate fonte di occupazione e di preziosi canali di condivisione di tecnologia.

Le filiali delle multinazionali permettono alle imprese locali di aumentare la loro produttività e il loro potenziale di esportazione, e modi per diversificare l’economia e, in generale, rappresentano un mezzo per migliorare il livello di sviluppo economico del Paese ospitante. Per questo, i governi spesso si aspettano impatti positivi sulla società dal raggiungimento di obiettivi di sviluppo economico e quindi, tendono a dare priorità agli obiettivi economici rispetto ai diritti umani fondamentali.

Ancora peggio, come nel caso della Nigeria, i governi di alcuni Paesi in via di Sviluppo trascurano le violazioni dei diritti umani perpetrate da investitori stranieri, a condizione che questi ultimi soddisfino certi obiettivi economici.

In generale, quello che emerge dall'elaborato è che forti fattori a livello del Paese ospite (quali la capacità sociale ("state capacity"), la capacità dello Stato e l'impegno della società civile e delle multinazionali) moderano gli impatti negativi di tutti i tipi di investimenti. Per esempio, l'importanza e l'ampiezza degli impatti degli IDE sono legati alla capacità dello Stato nazionale e alle capacità sociali, poiché le ricadute sono destinate ad essere più importanti se il Paese ha sviluppato le capacità sociali in grado di generare valore dalla produzione alla ricerca di efficienza (per esempio attraverso la creazione di legami di collaborazione con le università).

Inoltre, le violazioni dei diritti umani saranno mitigate nel contesto di uno Stato con un forte rispetto delle leggi, che dovrebbe permettere il monitoraggio e la sanzione degli abusi dei diritti dei lavoratori e ridurre la loro presenza. Questo è coerente con lo studio di Mike Morris (2012) che sostiene che gli investimenti stranieri nelle industrie del settore primario (in particolare l'energia e le materie prime estrattive), generano pochi posti di lavoro, pochi spillovers e quindi non hanno quasi nessun impatto economico. Al contrario, efficienti infrastrutture sociali (cioè il regime amministrativo e normativo che supporta il settore produttivo, un ramo cioè della "capacità dello Stato") e il livello di sofisticatezza delle strutture interne e dei sistemi di innovazione (cioè le "capacità sociali") sono fondamentali per migliorare l'ampiezza e la profondità della formazione di legami in questi settori e, quindi, per generare impatti economici positivi.

In secondo luogo, l'analisi evidenzia il fatto che anche in presenza di condizioni più favorevoli del Paese ospite, le multinazionali possono avere impatti negativi sull'economia ospite, a seconda dei fattori a livello di industria e/o di multinazionali. Per esempio, una forte concorrenza industriale può danneggiare le imprese nazionali a breve termine e creare le condizioni per la ricerca di guadagni di efficienza abusando dei diritti umani.

Infine, viene evidenziata l'importanza del tempo per la generazione degli impatti.

Alcuni studi mostrano che una forte pressione competitiva esercitata da imprese straniere è probabilmente dannosa per le imprese e i lavoratori nazionali nel breve periodo, ma che una volta che le imprese meno efficienti e meno competitive escono dal mercato, i sopravvissuti sono probabilmente in grado di competere in modo più efficace sia nel mercato interno che in quello estero, come risultato di significativi spillover delle esportazioni.

Questo porta probabilmente a ripercussioni positive per i livelli salariali delle imprese nazionali, generando un miglioramento complessivo dei diritti dei lavoratori.

## 2.3 – Fatti stilizzati e possibili sviluppi futuri

Questa sezione si propone di analizzare, a seguito delle evidenze empiriche emerse precedentemente, le dinamiche che caratterizzano attualmente il commercio internazionale dato il sempre più elevato grado di interdipendenza tra i Paesi, per via principalmente delle catene globali del valore.

Inoltre, per la prima volta in modo così significativo, la crisi da Covid-19 ha posto l'attenzione del dibattito politico sul ruolo delle catene globali del valore per le economie mondiali. Sono stati quindi elaborati dei modelli di risposta e adeguamento delle GVC alle mutate condizioni economiche e sociali derivate dall'epidemia.

Il report pubblicato dall'ICE nel 2018 classifica le principali 20 economie mondiali in base alla quota percentuale dei beni intermedi sulle importazioni ed esportazioni all'interno del Paese.



Figura 1 - I primi 20 Paesi nel commercio di beni intermedi lavorati nel 2018

In particolare, se si analizza la posizione nel 2018 dei 20 principali Paesi produttori di beni intermedi, dalla figura 1 si può notare come si posizionino nel quadrante in alto a destra alcuni

Paesi significativamente coinvolti nelle GVC, in quanto presentano un peso rilevante di input produttivi sia nelle importazioni che nelle esportazioni. (Taiwan, Singapore, Malaysia e Hong Kong, ma in minor misura anche Germania e Svizzera).

Contrariamente, nel quadrante in basso a sinistra vi sono economie la cui partecipazione alle catene globali è più ridotta, come la maggioranza delle economie dell'UE (Francia, Italia, Paesi Bassi, Spagna). Nel quadrante in alto a sinistra, invece, osserviamo Paesi come USA, Giappone e Corea del Sud, i quali presentano una maggiore specializzazione nell'esportazione di beni intermedi (partecipazione "forward") indicando quindi la presenza di industrie di assemblaggio dei beni finali in altri Paesi (vi sono poi, naturalmente, forti specificità per settore-paese).

Per ultimo, nel quadrante in basso a destra, nel quale sono collocati, ad esempio, Cina e Messico, troviamo Paesi con una maggiore specializzazione nell'importazione di beni intermedi (partecipazione "backward") ma una minore quota per quanto riguarda le esportazioni, indicando il fatto che all'interno del Paese vi è una ampia concentrazione di imprese che assemblano i beni finali (ICE).

Un'altra dinamica da evidenziare riguarda il fatto che attualmente la produzione a livello internazionale interessa sempre più Paesi a livello di PIL medio – basso. Infatti, tra i 12 Paesi tra cui si riconosce il più alto valore di scambio di beni intermedi (commodities, cioè, che saranno poi utilizzate per produrre altri beni intermedi e infine a costituire i prodotti finali) vi sono Vietnam, Argentina, Cile, Indonesia, Filippine, Turchia, Brasile, India, Thailandia, Malesia, Messico e Cina.

Dall'inizio del nuovo millennio, il fenomeno di diffusione e internalizzazione delle catene globali del valore ha attraversato un'interruzione, come risulta dalla diminuzione degli investimenti diretti esteri (IDE), da un calo del commercio globale e dagli indicatori di partecipazione "forward" e "backward". Questo battuta d'arresto ha origini profonde collegate alle rivoluzioni tecnologiche in atto, a un maggiore nazionalismo economico e all'attenzione alla sostenibilità. (UNCTAD World Investment Report, 2020).

Questa dinamica già negativa ha subito l'ulteriore shock multiplo di domanda, offerta e governance a causa della pandemia causata da COVID-19. (Figura 2)

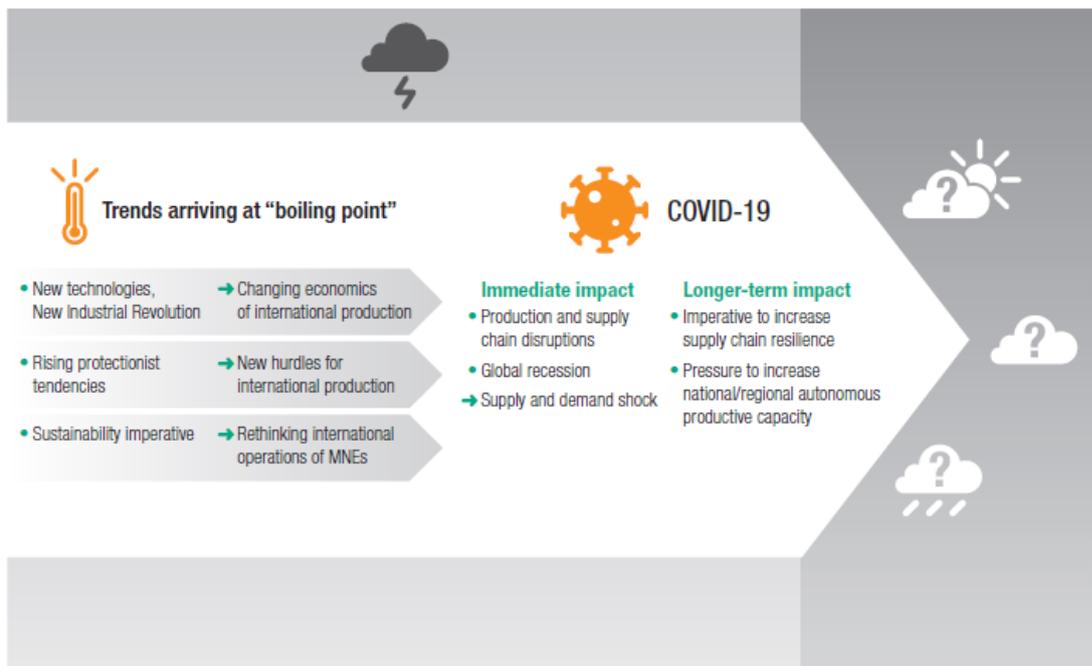


Figura 2 – Catene globali del valore post Covid - 19

Indubbiamente, per i Paesi in via di Sviluppo, le GVC sono una sfida ma soprattutto un'opportunità in termini di occupazione, sviluppo tecnologico e maggiore partecipazione al commercio internazionale. Idealmente, grazie alla messa in condivisione di processi produttivi tra Paesi più ricchi e Paesi poveri le disuguaglianze economiche, e successivamente anche sociali, dovrebbero diminuire a livello globale.

Tuttavia, l'esperienza dimostra che i potenziali vantaggi delle GVC non sempre si realizzano. Il pericolo principale per i Paesi poveri in termini di partecipazione alle GVC è quello di dedicarsi principalmente ad attività a basso valore aggiunto (con una partecipazione prevalentemente "forward"), dalle quali è poi complicato svincolarsi e di cui finiscono in conclusione con il rimanerne dipendenti.

I dati elaborati sulla partecipazione alle catene globali del valore mettono in risalto un trade - off tra partecipazione e creazione di valore.

Infatti, nonostante sia raddoppiata la partecipazione dei Paesi in via di Sviluppo dagli anni 90 ad oggi, (con una quota negli scambi di valore aggiunto aumentata dal 20% nel 1990 a oltre il 40% oggi), molti di questi Paesi rimangono tuttora unicamente fornitori di materie prime, specializzandosi perciò in attività produttive a basso valore aggiunto, con una ridotta creazione di lavoro e condivisione di tecnologie, sommato alla esposizione a rilevanti rischi di natura ambientale.

Da questo punto di vista, la priorità per i Paesi in via di Sviluppo, e ancor di più per i Paesi più poveri è unirsi e integrarsi in percorsi di sviluppo internazionale sostenibili, dove questa

volta, la partecipazione nelle GVC sia fonte di crescita e di creazione di valore aggiunto per le singole economie.

Ricerca il giusto equilibrio tra integrazione nelle reti globali (partecipazione alla GVC) e creazione di valore aggiunto per l'economia nazionale (GVC "upgrading") è la sfida alla base delle strategie di sviluppo basate sulle catene globali del valore. In particolare, questi percorsi non devono essere considerati quali movimenti tassativi lungo le due dimensioni di "participation" e "upgrading", ma come esito di una serie di passaggi o di una scalata graduale: da una partecipazione nulla o molto scarsa alle GVC, generalmente limitata all'integrazione a valle per la fornitura di input, alla totale partecipazione come fornitori di beni intermedi, con collegamenti a monte e a valle; da attività a basso ad attività ad alto valore aggiunto e maggiormente sostenibili.

Dai dati, emerge che la maggior parte dei Paesi (circa il 65%) presenta una relazione tra aumento della partecipazione alle catene globali negli ultimi due decenni e una riduzione della quota di valore aggiunto interno; tuttavia, essa è compensata in termini di crescita economica (tasso di crescita del PIL) grazie all'aumento della produzione conseguente al maggior numero di scambi effettuati.

Per alcuni Paesi (il 15% circa) si assiste a una dinamica, per la quale, dopo un rapido incremento della partecipazione alle GVC, essi riescono a recuperare terreno, consolidando la propria posizione nelle GVC e concentrandosi in attività a maggiore valore aggiunto.

La domanda che ci si pone oggi è cosa prevederanno le strategie di sviluppo basate sulle GVC nel futuro cosiddetto "new normal" ovvero posteriore al Covid -19.

A seguito della Conferenza delle Nazioni unite per il Commercio e lo sviluppo (UNCTAD) sono state identificati quattro potenziali percorsi di futura trasformazione delle GVC: "reshoring", "diversification", "regionalization" e "replication".

Ciascun modello di sviluppo ha diverse implicazioni.

Lo stimolo al "reshoring" (ovvero il rientro a casa di attività in precedenza delocalizzate, fenomeno opposto all' "offshoring") porterà conseguenze estreme per quei Paesi dove lo sviluppo è influenzato in larga parte dal commercio internazionale e dalla partecipazione alle catene globali del valore.

La "diversification" (cioè il tipo di crescita economica basata sullo sviluppo di nuovi prodotti e sull'ampliamento dell'offerta a nuovi mercati), invece, offrirà nuove opportunità di partecipazione, grazie alla sinergia con la digitalizzazione che potrebbe incrementare il gap tra attività ad alto e basso valore aggiunto, in questo modo avvantaggiando i Paesi più all'avanguardia.

La "regionalization" (ovvero il metodo analitico per suddividere lo spazio geografico in

regioni) tradurrà la collaborazione con i Paesi vicini in termini di sviluppo industriale, commercio e investimenti in una strategia di importanza vitale.

Infine, la “replication” o “produzione distribuita”, mutuerà in maniera profonda la proposta di valore delle traiettorie di sviluppo tradizionale, basate sullo sfruttamento delle economie di scala mediante la produzione globale di massa.

Ovviamente, ciascuno di questi scenari offrirà sfide ed opportunità, per i Paesi in via di Sviluppo posizionati in diverse fasi all’interno delle GVC e con differenti livelli di reddito. Inizialmente, i Paesi a più basso reddito incontreranno maggiori difficoltà nell’integrazione alle GVC (GVC “participation”) a causa della prospettiva di una produzione più localizzata e regionale dovuta al riassetto post-Covid e a causa dell’automazione e dell’impatto delle nuove tecnologie sul costo del lavoro; questo porterà anche a una pressione nella riduzione di investimenti indirizzati all’incremento di efficienza e alla riduzione dei costi (efficiency – seeking), che è solitamente la principale via per accedere alle reti di produzione internazionale.

Inoltre, la possibilità di controbilanciare tramite investimenti finalizzati per espandere il mercato (market-seeking), è una condizione esclusiva dei solo Paesi emergenti, i quali presentano mercati più ampi e sviluppati. Dunque, per i Paesi meno sviluppati, il potenziamento delle GVC a scala regionale rappresenta un’opportunità molto importante; permette, infatti, a questi Paesi di diventare meno dipendenti da mercati, capitali e tecnologie provenienti da Paesi più sviluppati, promuovendo un tasso di sviluppo locale.

Di conseguenza viene sviluppata maggiormente la specializzazione interna locale e si aprono nuove occasioni di cambiamenti strutturali e crescita all’interno delle catene del valore regionali.

In ogni caso, la “regionalization”, non costituisce l’unico modo per impedire la crisi delle strategie di sviluppo delle catene globali del valore tradizionali.

Anche l’incremento della segmentazione del mercato e la maggiore domanda di beni di consumo anche di fascia media e bassa da parte dei Paesi emergenti, offrono nuove possibilità ai Paesi più poveri che producono questo tipo di prodotti.

La condivisione di tecnologie digitali favorisce l’accesso ai mercati internazionali, anche per le imprese più piccole. Inoltre, la possibilità di diversificare le fonti di approvvigionamento potrebbe comportare uno spostamento di attività dalla industria cinese o asiatica a hub mondiali di produzione a minor costo, per esempio localizzati in Africa.

Una volta arrivati alla seconda fase critica del processo di sviluppo, ovvero il passaggio ad attività a più alto valore aggiunto (GVC “upgrading”), i Paesi in via di Sviluppo

fronteggeranno altre sfide ugualmente importanti. Innanzitutto, la tendenza verso il “reshoring” e il disinvestimento sono un pericolo potenziale anche per i Paesi più sviluppati che partecipano alle GVC. In più, vi è il rischio che la digitalizzazione dilati il divario tra un insieme di attività sempre più indifferenziate a costo molto basso e poche attività ma molto strategiche, ad alto grado di know-how e tecnologia.

Questo comporta il fatto che non solo i Paesi in via di sviluppo incontrerebbero maggiori difficoltà nell’estrarre valore dalla partecipazione alle GVC ma dovrebbero anche colmare un divario ulteriore per raggiungere il livello successivo. I Paesi più poveri hanno elaborato varie strategie per affrontare queste sfide, come ad esempio la creazione di cluster industriali, la rifocalizzazione sui servizi e nuove opportunità legate alla sostenibilità ambientale.

In particolare, il passaggio da hub di produzione globale molto concentrata a cluster industriali integrati e diversificati, comporta sia ricadute favorevoli all’economie locali, sia un incremento della resilienza.

Parallelamente nascono nuove opportunità nel settore dei servizi, in quanto, grazie alla riduzione del costo del lavoro, questo settore accoglierà la nuova frontiera dell’“offshoring”.

Una modifica al paradigma della creazione di valore aggiunto, dalla produzione di massa standardizzata alla personalizzazione di massa, sarà in grado di supportare la creazione di valore anche in Paesi più piccoli, che concentrano la propria attività in segmenti più ristretti e di nicchia. Infine, l’attenzione verso temi di sostenibilità ambientale renderanno le attività legate all’economia green e blue sempre più attraenti per sviluppare GVC sostenibili.

Considerata l’importanza rivestita dalle catene globali del valore per la ripresa post-Covid 19, la possibilità di crescita economica e creazione di nuovi posti di lavoro e le nuove opportunità anche per i Paesi meno sviluppati, è fondamentale che la comunità politica si dimostri pronta a cogliere queste nuove occasioni, per facilitare un progressivo adeguamento delle reti di produzione globale alla nuova realtà.

## CONCLUSIONE

L'elaborato, dopo aver presentato il concetto di GVC e i modi in cui un Paese vi può partecipare, si propone di analizzare empiricamente la correlazione tra la partecipazione di un Paese alle GVC e alcuni indicatori di crescita economica quali il livello di PIL pro capite, il suo tasso di crescita e l'indice di sviluppo umano (HDI).

Oltre a questo, vengono presentate le principali conseguenze all'interno di un Paese di una partecipazione di tipo "backward" e "forward" e alcuni potenziali sviluppi futuri nella configurazione delle GVC.

Quello che risulta dall'elaborato a seguito dell'analisi delle evidenze empiriche è che un aumento nella partecipazione "forward" di un Paese alle catene globali del valore non è statisticamente correlato con una crescita del PIL (sia pro capite che growth) e del tasso di HDI. Invece, la partecipazione "backward" di un Paese ha un impatto sul PIL pro capite e sul PIL growth mentre un impatto non statisticamente significativo rispetto al tasso di HDI.

Questo, in quanto conseguentemente ad una elevata partecipazione "backward" di un Paese, si verifica uno sviluppo di competenze, di capacità imprenditoriale e di generazione di spillovers cioè ricadute locali che creano ricchezza e nuove iniziative imprenditoriali.

I Paesi, invece, con una partecipazione "forward" dominante si trovano spesso a svolgere attività a basso valore aggiunto e che non portano benefici all'economia nazionale; la sfida è, infatti, evitare il semplice sfruttamento di risorse naturali ma rafforzare e legare gli attori domestici con quelli delle catene globali del valore affinché vi sia un vantaggio in termini di trasferimenti tecnologici e manifattura in grado di attirare investimenti dall'estero.

In questi Paesi poi a causa della volontà di attirare ad ogni costo gli investimenti delle multinazionali, si verificano violazioni dei diritti umani dei lavoratori, che vengono subordinati rispetto al raggiungimento degli obiettivi economici. Queste violazioni, tuttavia, potrebbero essere mitigate dalla presenza di uno Stato forte, in grado di far rispettare le leggi che monitorano e sanzionano gli abusi dei diritti dei lavoratori.

## BIBLIOGRAFIA

AGOSTINO, M., GIUNTA, A., SCALERA, D., TRIVIERI, F., 2016. *Partecipazione e posizionamento delle imprese italiane nelle catene globali del valore: nuova evidenza (2009-2014)*. Rivista di Politica Economica, vol. VII-IX/2016, Sipi S.p.A., Roma.

BALDWIN, R., VENABLES, A., 2013. *Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy*. Journal of International Economics, Elsevier, vol. 90(2).

CARBALLA SMICHOWSKI, B., DURAND, C., KNAUSS, S., 2020. *Participation in global value chains and varieties of development patterns*. Cambridge Journal of Economics, Oxford University Press (OUP).

COSTINOT, A., VOGEL, J., WANG, S., 2013. *An elementary theory of global supply chains*. Review of Economic studies, 80(1).

GIULIANI, E., MACCHI, C., 2014. *Multinational corporations' economic and human rights impacts on developing countries: a review and research agenda*. Cambridge Journal of Economics, Vol. 38(2), pp. 479-517

KOOPMAN, R., POWERS, W., WANG, Z., WEI, S., 2010. *Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains*. Cambridge: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper 16426.

KOOPMAN, R., WANG, Z., WEI, S., 2014. *Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports*. American Economic Review, Vol. 104 (2), pp. 94 - 459.

KRUGMAN, P., OBSTFELD, M., MELITZ, M., 2019. *Economia internazionale, Teoria e politica del commercio internazionale*. 11 edizione, Pearson Italia, Milano, Torino.

KUMMRITZ, V., 2016. *Do global value chains cause industrial development?* The Graduate Institute of International and Development Studies, Centre for Trade and Economic Integration.

MORRIS, M., KAPLINSKY, R., KAPLAN, D., 2012. *One thing leads to another - Commodities, linkages and industrial development*. Research Policy, Vol. 37(4), pp. 16 - 408.

SALVATORE, D., 2016. *Economia internazionale – I Commercio internazionale*. 12 edizione. Bologna: Zanichelli editore S.p.A.

TAGLIONI, D., WINKLER, D., 2016. *Making global value chains work for development*. Washington, D.C.: The World Bank.

WANG, Z., WEI, S. J., ZHU, K., 2013. *Quantifying international production sharing at the bilateral and sector levels*. National Bureau of Economic Research. NBER working paper19677.

## **SITOGRAFIA**

CASELLA, B., 2020. *Catene del valore: la sfida per i Paesi in via di sviluppo*. (online).

Disponibile su:

<<https://www.ispionline.it/it/pubblicazione/catene-del-valore-la-sfida-i-paesi-di-sviluppo-28622>> [Data di accesso: 15/5/2021]

FINANCIAL MODELING COURSES AND TRAINING – FINANCIAL ANALYSIS  
CERTIFICATION, anno. *Dutch disease*. (online).

Disponibile su:

< <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/dutch-disease/> >

[Data di accesso: 3/5/2021]

MAGNANI, E., 2018. *Globalizzazione, lavoro e disuguaglianza: il ruolo delle catene globali del valore*. (online).

Disponibile su:

<<https://www.eticaeconomia.it/globalizzazione-lavoro-e-disuguaglianza-il-ruolo-delle-catene-globali-del-valore/#:~:text=Sempre%20pi%C3%B9%20frequentemente%2C%20catene%20globali,1%27una%20dall%27altra.>>>

[Data di accesso: 5/5/2021]

NAZIONI UNITE, 2020. *UNCTAD World Investment Report*, (online).

Disponibile su:

< [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf) >

[Data di accesso: 20/5/2021]

OCSE PISA, 2012. *Rapporto iniziale*. A cura di INVALSI, Pisa. (online)

Disponibile su:

<  
[https://www.invalsi.it/invalsi/ri/pisa2012/rappnaz/Rapporto\\_NAZIONALE\\_OCSE\\_PISA2012.pdf](https://www.invalsi.it/invalsi/ri/pisa2012/rappnaz/Rapporto_NAZIONALE_OCSE_PISA2012.pdf)>

[Data di accesso: 25/5/2021]

OCSE, 2012. *Trade in Value Added (TiVA)*. (online)

Disponibile su:

< [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2018\\_C1#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1#) >

[Data di accesso: 18/5/2021].

OCSE, 2019. *Trade in Value Added (TiVA)*. (online)

Disponibile su:

< [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2018\\_C1#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1#) >

[Data di accesso: 19/5/2021]

RAPPORTO ICE 2018 – 2019, *L'Italia nell'Economia Internazionale*. (online)

Disponibile su:

< [https://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Rapporto%20ICE%202018-2019\\_completo%20per%20web\\_1.pdf](https://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Rapporto%20ICE%202018-2019_completo%20per%20web_1.pdf) >

[Data di accesso: 17/5/2021]

THE WORLD BANK. *World Development Indicators*. (online)

Disponibile su:

< <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> >

[Data di accesso: 26/4/2021]