

FACOLTÀ DI SCIENZE ECONOMICHE, GIURIDICHE E POLITICHE

**CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN RELAZIONI INTERNAZIONALI
CLASSE LM-52 – RELAZIONI INTERNAZIONALI – A.A. 2019-2020**

SOCIOLOGIA DELLO SVILUPPO

M. L. PRUNA

Sociologia dei processi economici e del lavoro

Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali

mlpruna@unica.it

6. LA TEORIA DELLE CATENE GLOBALI DEL VALORE

Le matrici teoriche

- La teoria delle catene globali del valore (CGV) si inserisce principalmente nel solco della teoria della dipendenza e, ancora meglio, della teoria del sistema-mondo.
- A differenza della teoria del sistema-mondo, che considera lo sviluppo una mera illusione (Arrighi 1990), la teoria delle CGV non lo nega a priori e anzi lo contempla, legandolo alla capacità delle imprese delle aree meno sviluppate di modificare la propria capacità di accumulazione e di trasferirne i benefici al territorio (*upgrading*).

(L. Greco, *Capitalismo e sviluppo nelle catene globali del valore*, Roma: Carocci, 2016)

Le matrici teoriche

Un altro filone concettuale cui attinge la teoria delle CGV è quello ispirato a Schumpeter (1883-1950), con particolare riferimento alla funzione innovatrice dell'imprenditore, che può introdurre:

- nuovi metodi di produzione, nuove forme di organizzazione industriale
- nuovi prodotti
- nuove fonti di approvvigionamento e fornitura
- nuove vie commerciali e nuovi mercati

Le innovazioni imprenditoriali possono trascinare l'intera economia «liberando una distruzione creatrice» che porta a modificare la precedente condizione economica.

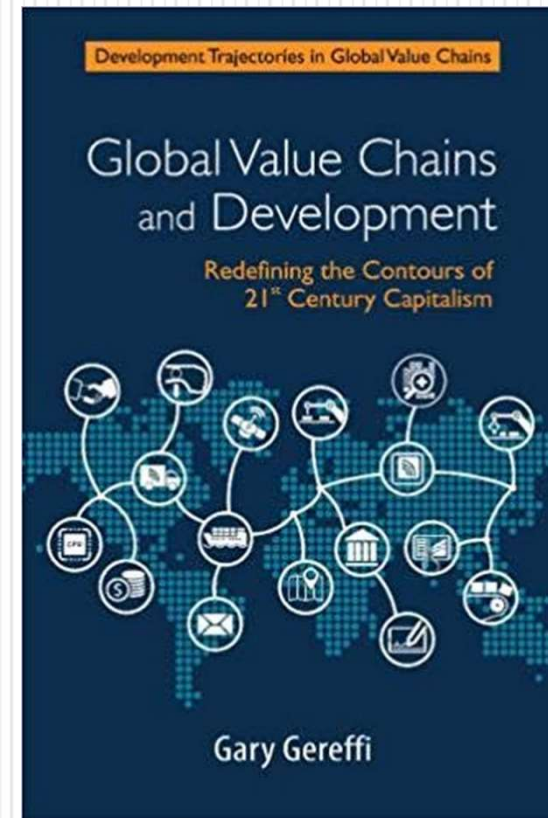
Le matrici teoriche

Altri contributi teorici a cui attinge la teoria delle CGV sono:

- la letteratura fiorita negli anni Ottanta sulla nuova divisione internazionale del lavoro e le sue conseguenze socio-territoriali
- i filoni dell'economia interessati al commercio internazionale
- alcuni approcci manageriali: catena del valore aggiunto, vantaggi comparati (tra paesi) e vantaggi competitivi (tra imprese)

Gary Gereffi

Sociologo americano, Direttore del *Center on Globalization, Governance & Competitiveness* alla Duke University (Durham, Carolina del Nord)



Le coordinate concettuali

La teoria delle CGV fa ampio riferimento alle coordinate concettuali della teoria del sistema-mondo. Il contributo di Gereffi consiste nel tentativo di mettere in pratica alcune delle categorie di quella tradizione teorica con l'obiettivo di comprendere la realtà delle nuove forme di organizzazione industriale che si andavano affermando negli ultimi decenni del Novecento.

(Greco 2016)

La natura capitalistica della globalizzazione

La teoria delle catene globali del valore (CGV) è un approccio della sociologia economica allo studio della globalizzazione: riconosce la natura capitalistica della globalizzazione, ne storicizza l'analisi e si propone di studiarla a partire dalle strutture – cioè le reti produttive – che ne sottendono (e alimentano) il funzionamento. Partendo dall'analisi dell'organizzazione e della governance delle catene del valore, analizza le forme e le relazioni di potere che permeano l'economia globale.

I processi di disintegrazione e riorganizzazione della produzione

Secondo la prospettiva delle CGV la maggiore articolazione della produzione mondiale, dovuta alla frammentazione e globalizzazione dei processi produttivi, non si traduce né in una minore concentrazione del potere economico né in relazioni organizzative meno gerarchiche.

Il capitalismo globale non segue una logica di accumulazione unica ma logiche multiple, come multiple sono le gerarchie che crea spazialmente.

(Greco 2016)

Lead firms (imprese leader)

I processi di disintegrazione e riorganizzazione della produzione su scala globale non sono né spontanei né automatici. Sono controllati da alcune imprese (le *lead firms*) che hanno il potere di imporre alle altre sia l'architettura della catena del valore sia le relazioni che la connotano, specialmente in termini di distribuzione dei profitti e dei rischi.

Relazioni di collaborazione e condivisione si pongono accanto a logiche predatorie.

(Greco 2016)

La catena del valore

La catena del valore descrive l'insieme delle diverse attività economiche richieste per portare un prodotto o un servizio dalla sua ideazione al consumatore finale, attraverso fasi intermedie di produzione che aggiungono valore a ogni passaggio e che si svolgono in una dimensione globale.

(Greco 2006)

I nodi della catena del valore

I nodi della catena, in cui scorrono flussi di materie prime, lavoro, tecnologie, e che sono a loro volta reti di legami, tengono insieme imprese ma anche individui, regioni ed economie di diverse parti del mondo.

In altri termini, le CGV possono essere viste come un insieme di segmenti produttivi caratterizzati da un flusso di beni tra i nodi, come l'organizzazione della produzione tra nodi e come un'articolazione geografica dei nodi nello spazio globale.

Caratteristiche delle catene di produzione globali

- Struttura specifica di input-output che lega i vari nodi della produzione, della distribuzione e del consumo in una catena di attività in cui si realizza il valore aggiunto
- Dimensione territoriale: maggiore o minore dispersione
- Inserite in un contesto istituzionale che ne influenza l'organizzazione e le attività
- Struttura di governance → impresa principale
(*lead firm*)

La struttura di governance

A partire dalla struttura di governance, Gereffi distingue due tipi di catene del valore che si sono affermate storicamente a partire dagli anni Settanta:

- le catene guidate (*driven*) dal produttore, in cui l'impresa principale mantiene una minima capacità produttiva (settori a maggiore intensità di capitale: es. settore automobilistico)
- le catene guidate dal compratore, nelle quali l'impresa principale potrebbe essere addirittura una «impresa senza fabbrica» (settori a maggiore intensità di lavoro: es. grande distribuzione)

Governance, potere, valore

- La governance rimanda al potere e alla questione del valore in quanto temi strettamente connessi.
- All'interno di ciascuna catena, il valore viene creato, accresciuto ma anche appropriato secondo modalità che riflettono l'organizzazione e il controllo dei vari «nodi».
- E' proprio questo circuito a influenzare la distribuzione di ricchezza tra le imprese e, attraverso la divisione territoriale del lavoro, le opportunità di sviluppo dei territori.

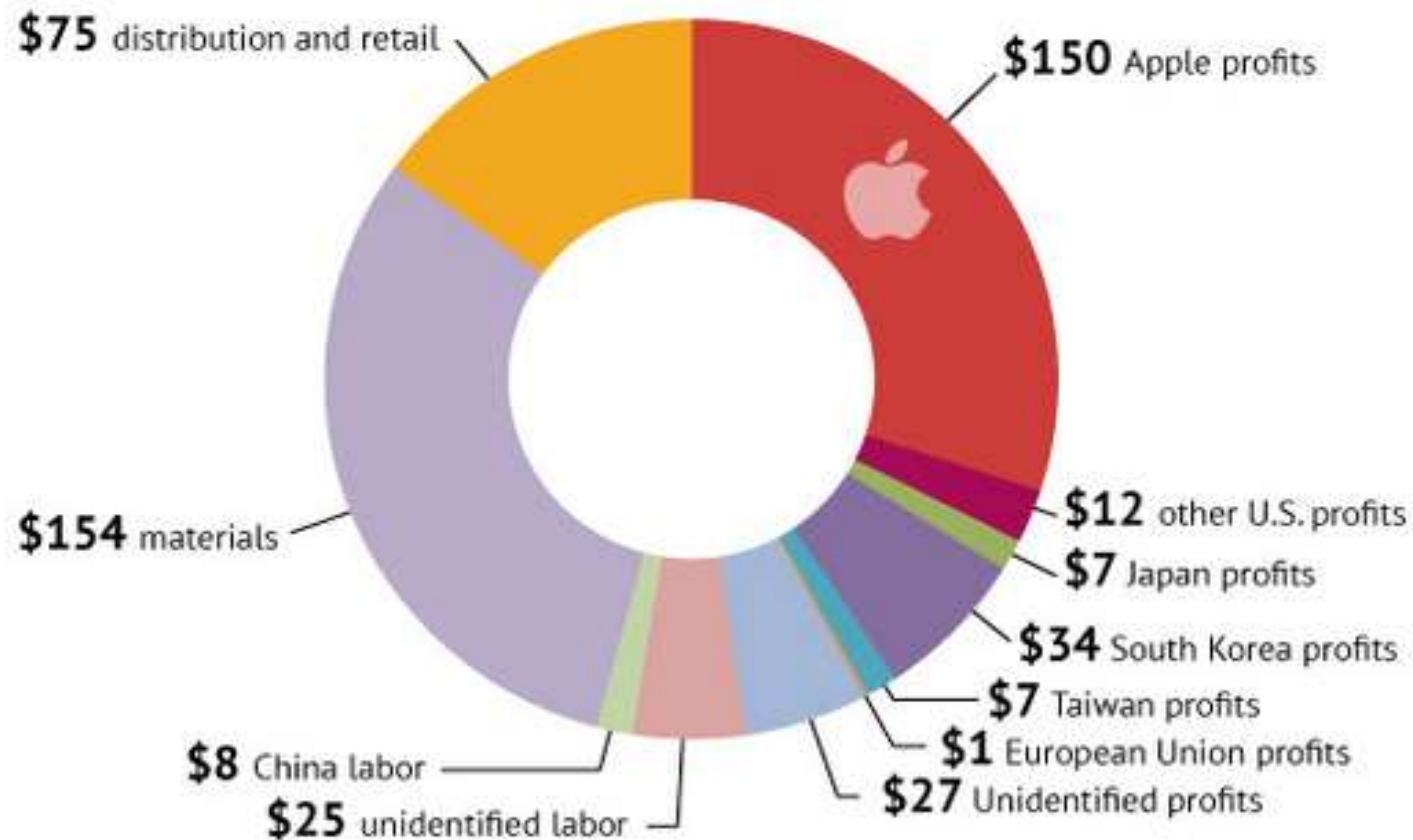
L'appropriazione di valore

L'appropriazione di valore dipende da una serie di aspetti che vanno dalle relazioni interne alla catena alle dinamiche esterne che influiscono sulla capacità delle imprese di proteggersi dalla concorrenza.

- Le singole imprese possono riuscire a spostarsi verso produzioni a più alto contenuto di valore aggiunto → *upgrading industriale*
- Intere regioni possono intraprendere traiettorie di sviluppo → *upgrading economico*

«Distribuzione» del valore di un iPad

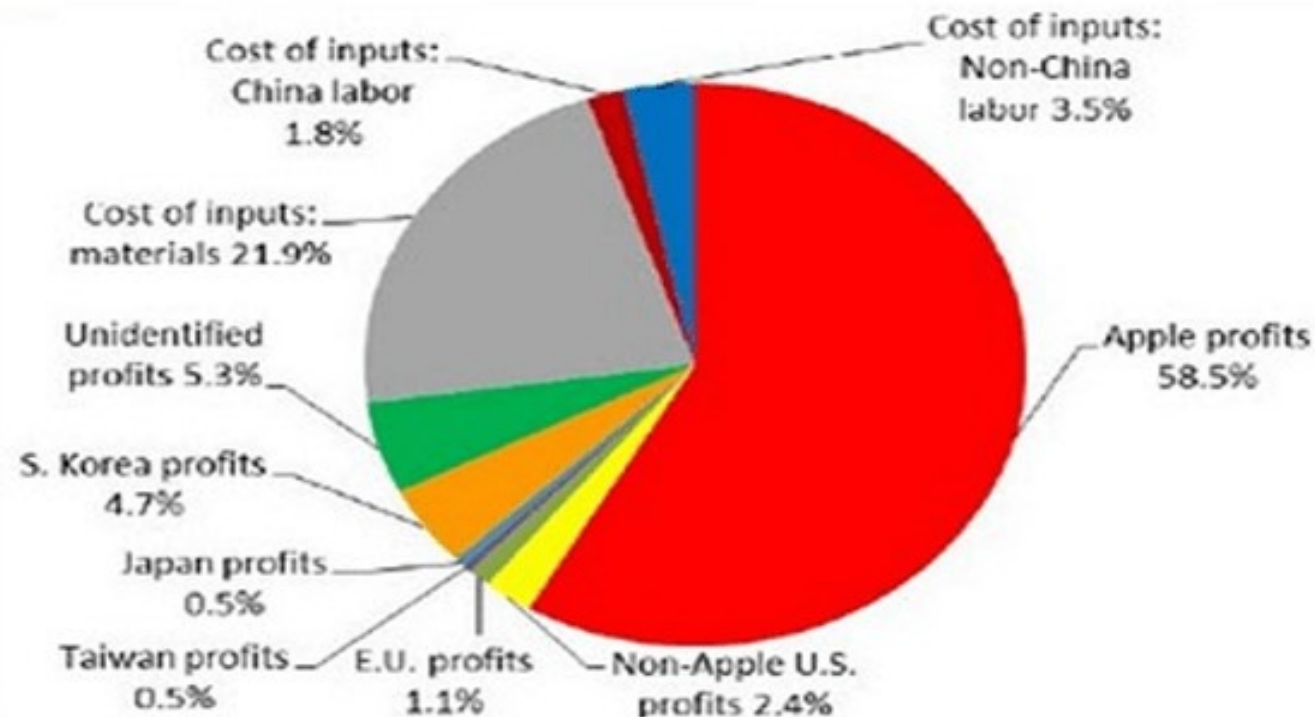
Distribution of Value for 16GB iPad – Retail Price \$499



Numbers do not add up to \$499 due to rounding

«Distribuzione» del valore di iPhone

Figure 1. Distribution of value for iPhone, 2010



Source: DEDRICK, J., KRAEMER, K.L., LINDEN, G. (2009). "Who captures value in a global innovation network? The case of Apple's iPod", March 2009, vol. 52, n°. 3.

Configurazioni settoriali della catena produttiva

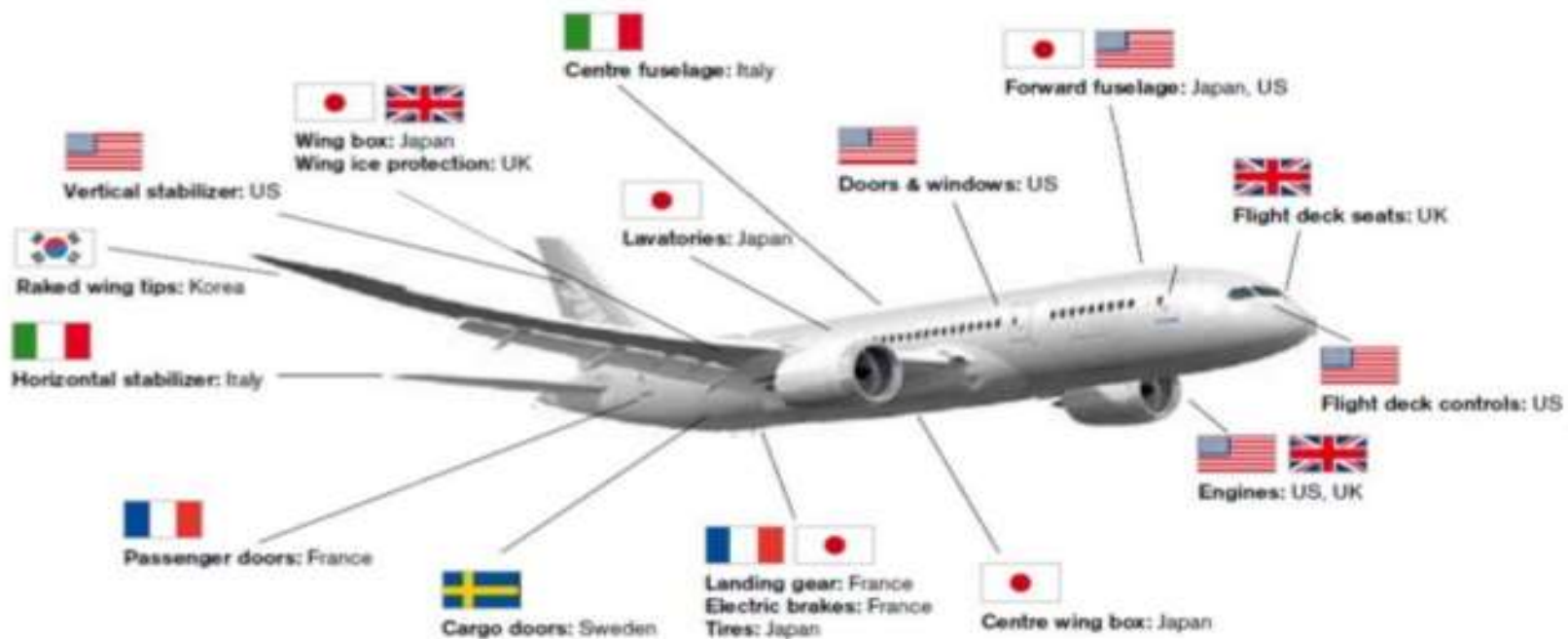
Ogni settore è caratterizzato da specifiche condizioni di lavoro, di mercato e tecnologiche, che danno luogo a diverse configurazioni (dinamiche) della catena produttiva in termini di governance, complessità organizzativa e dispersione geografica.

(Greco 2016)

Settore aeronautico

Global value chains in action

Sourcing of Boeing 787 parts



Settore elettronico-informatico

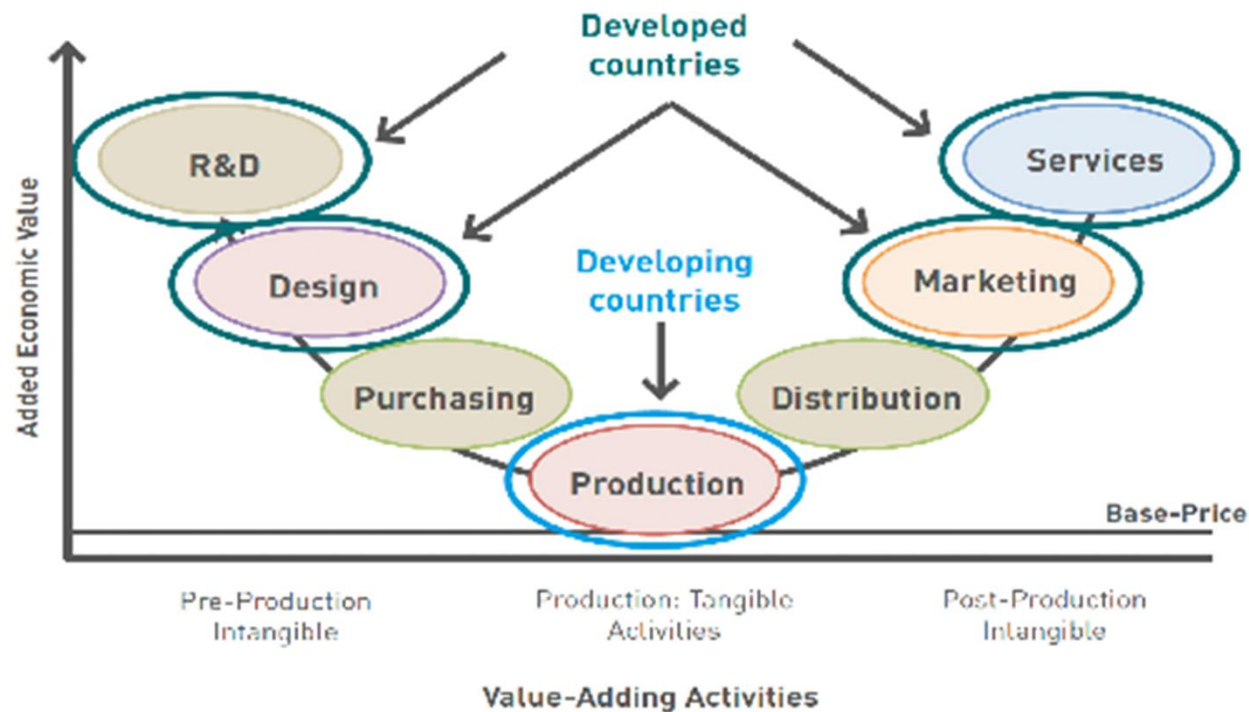


Le catene del valore come fenomeno politico

- Oltre a essere fenomeni economici, le reti globali di produzione sono fenomeni profondamente politici.
- Le catene del valore sono influenzate, ma allo stesso tempo ne sono tasselli fondamentali, dal più ampio contesto di istituzioni, dalle dinamiche geopolitiche interstatuali e da relazioni che riflettono e riproducono disuguaglianze etniche, di classe, di genere.

La «curva del sorriso»

Figure 3: The Smile Curve of Global Value Chains



Source: Gereffi and Fernandez-Stark (2016).