

FACOLTÀ DI SCIENZE ECONOMICHE, GIURIDICHE E POLITICHE

**CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN RELAZIONI INTERNAZIONALI
CLASSE LM-52 – RELAZIONI INTERNAZIONALI – A.A. 2020-2021**

SOCIOLOGIA DELLO SVILUPPO

M. L. PRUNA

Sociologia dei processi economici e del lavoro

Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali

mlpruna@unica.it

7. 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, da cui però si distanzia.
- A differenza della teoria del sistema-mondo, che considera lo sviluppo una mera illusione (Arrighi 1990) - nel senso che l'espansione e la crescita economica di alcuni paesi si realizza a spese dello sviluppo degli altri - 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*).

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, in grado di 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.

(Greco 2016)

Altre 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).

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.

Il dinamismo economico del capitalismo

- Alla base del dinamismo economico del capitalismo, e della sua capacità di imporsi su altri sistemi, vi è la possibilità di limitare, attraverso una dislocazione spaziale pressoché senza confini, i costi materiali e sociali delle strategie di accumulazione e dei progetti egemonici dei suoi attori principali.

(Greco 2016)

Mobilità geografica e capacità di sfruttamento

Accanto alla mobilità geografica, il capitalismo dimostra una significativa capacità di sfruttare la diversità istituzionale così come di innescare trasformazioni rilevanti negli stessi regimi di regolazione: alla competizione apertasi tra paesi meno sviluppati, oggetto di *regime shopping**, sono spinti a comprimere sempre più verso il basso gli standard e le condizioni di lavoro, fa da contraltare, nei paesi più sviluppati, la pressione per l'introduzione di politiche di deregolamentazione e, più in generale, per l'attuazione di riforme improntate alla riduzione delle tutele del lavoro e dello stato sociale.

(Greco 2016; Baccaro, Howell 2011)

Concentrazione del potere e organizzazione gerarchica

- 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, dati, tecnologie, e che sono a loro volta reti di relazioni, 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, ossia come l'organizzazione della produzione tra nodi con un'articolazione geografica dei nodi nello spazio globale.

Elementi fondamentali 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: le «catene» possono avere una maggiore o minore dispersione geografica.
- Le «catene» sono inserite in contesti istituzionali che ne influenzano 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.

(Greco 2016)

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*

Upgrading industriale in paesi in via di sviluppo

- Sturgeon e Gereffi (2009) hanno evidenziato come in molti Paesi in via di sviluppo si sia verificato un aumento del contenuto tecnologico delle esportazioni e delle importazioni.
- Il fenomeno è stato definito *industrial upgrading*, e riflette il fatto che le imprese si stiano sempre di più spostando verso attività che assorbono un maggior valore all'interno delle filiere internazionali.

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.

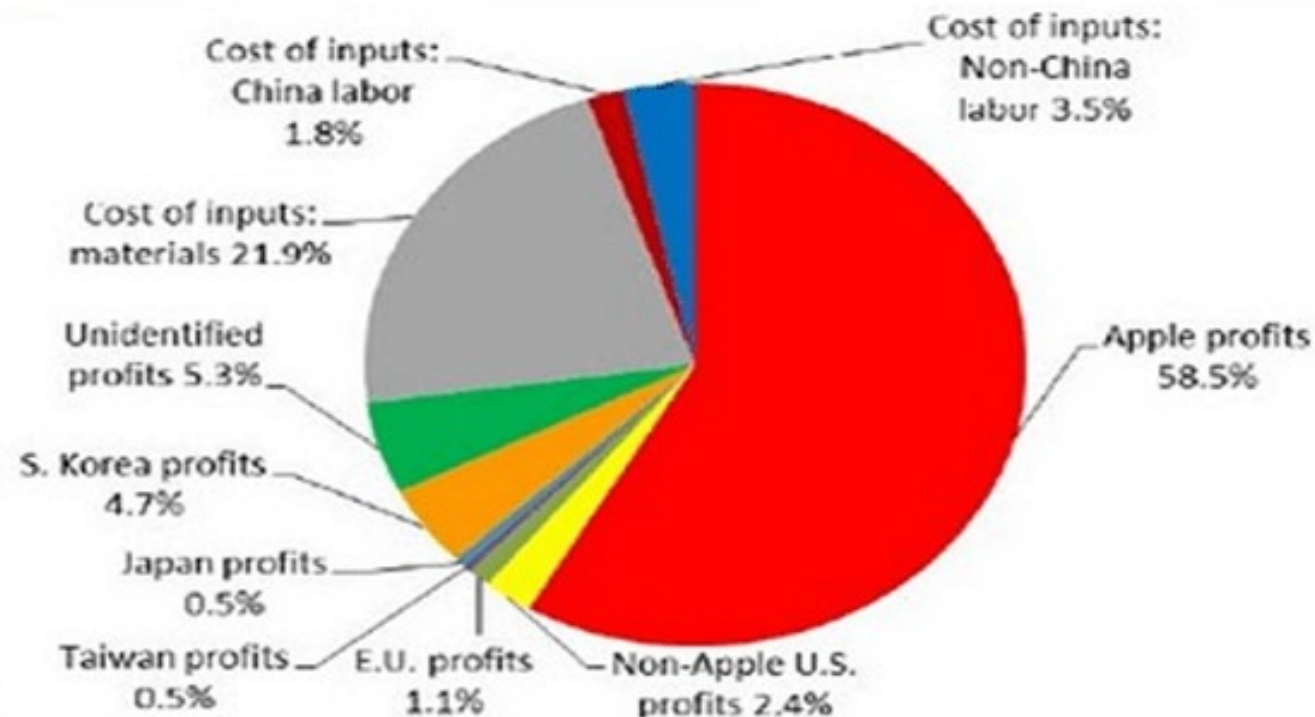
(Greco 2016)

Settore elettronico-informatico



«Distribuzione» del valore di iPhone

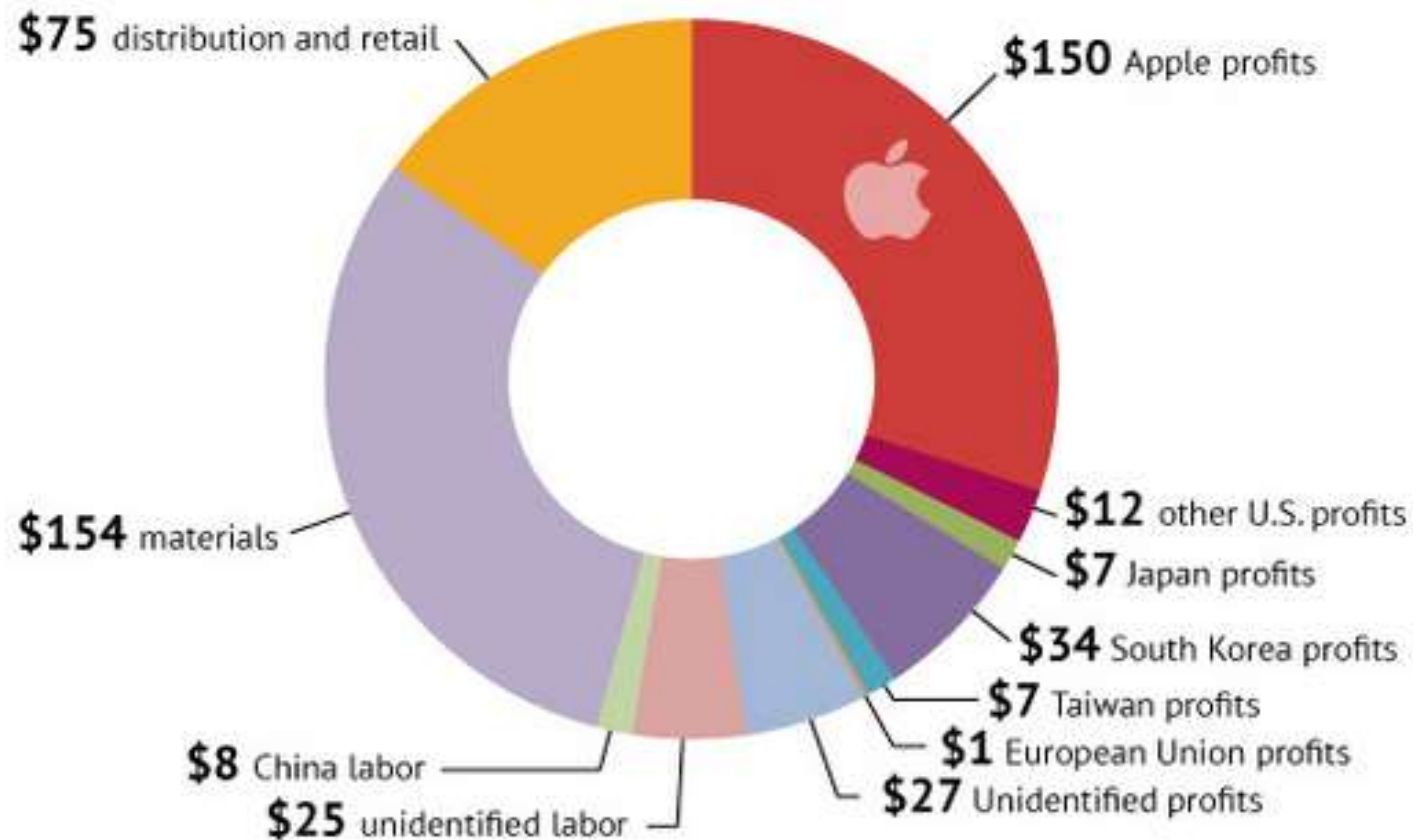
Figure1. Distribution of value for iPhone, 2010



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.

«Distribuzione» del valore di un iPad

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

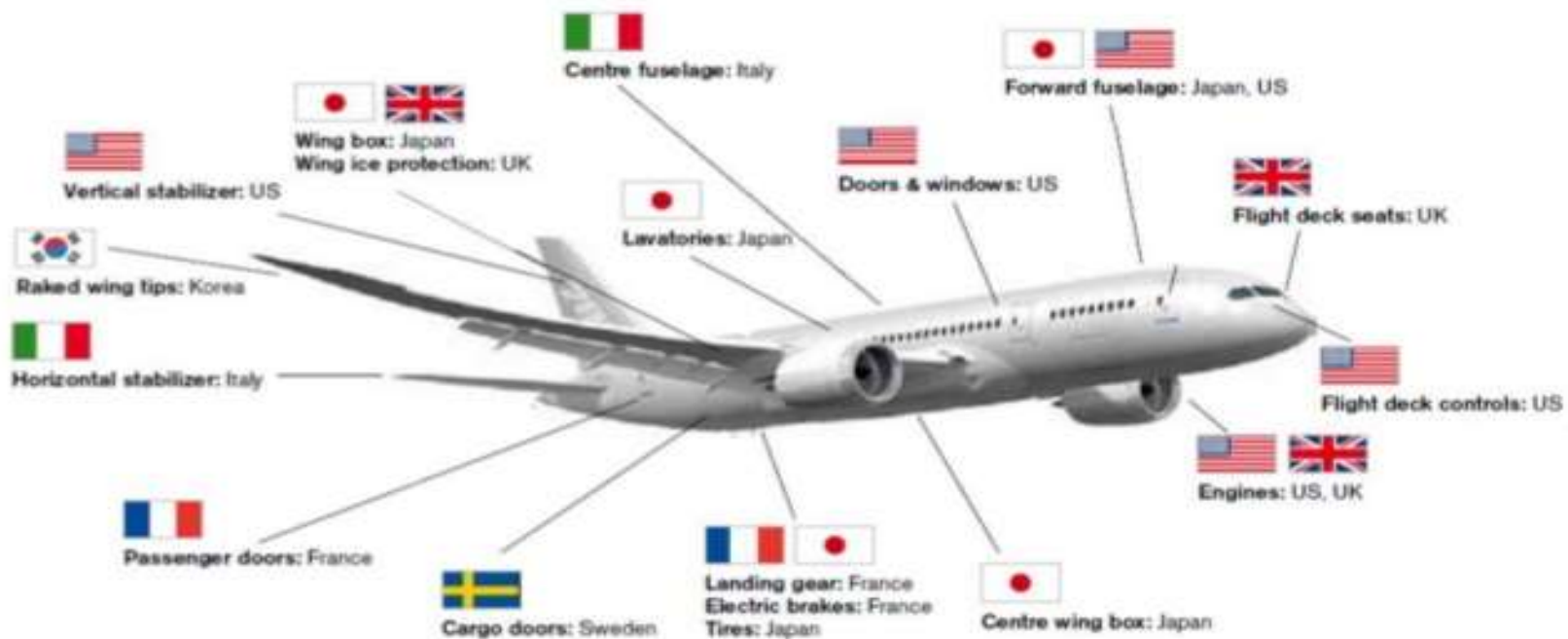


Numbers do not add up to \$499 due to rounding

Settore aeronautico

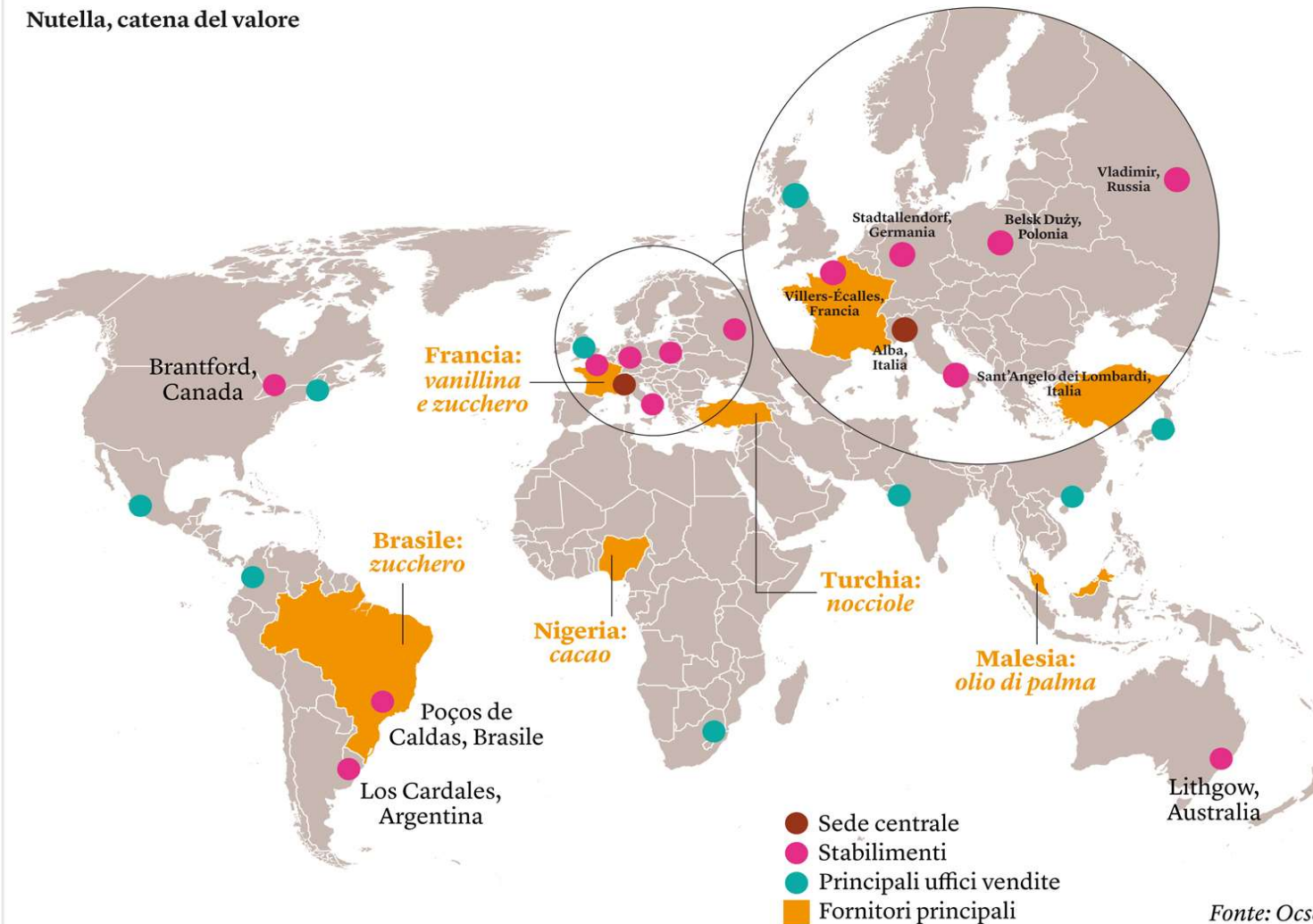
Global value chains in action

Sourcing of Boeing 787 parts



Settore alimentare

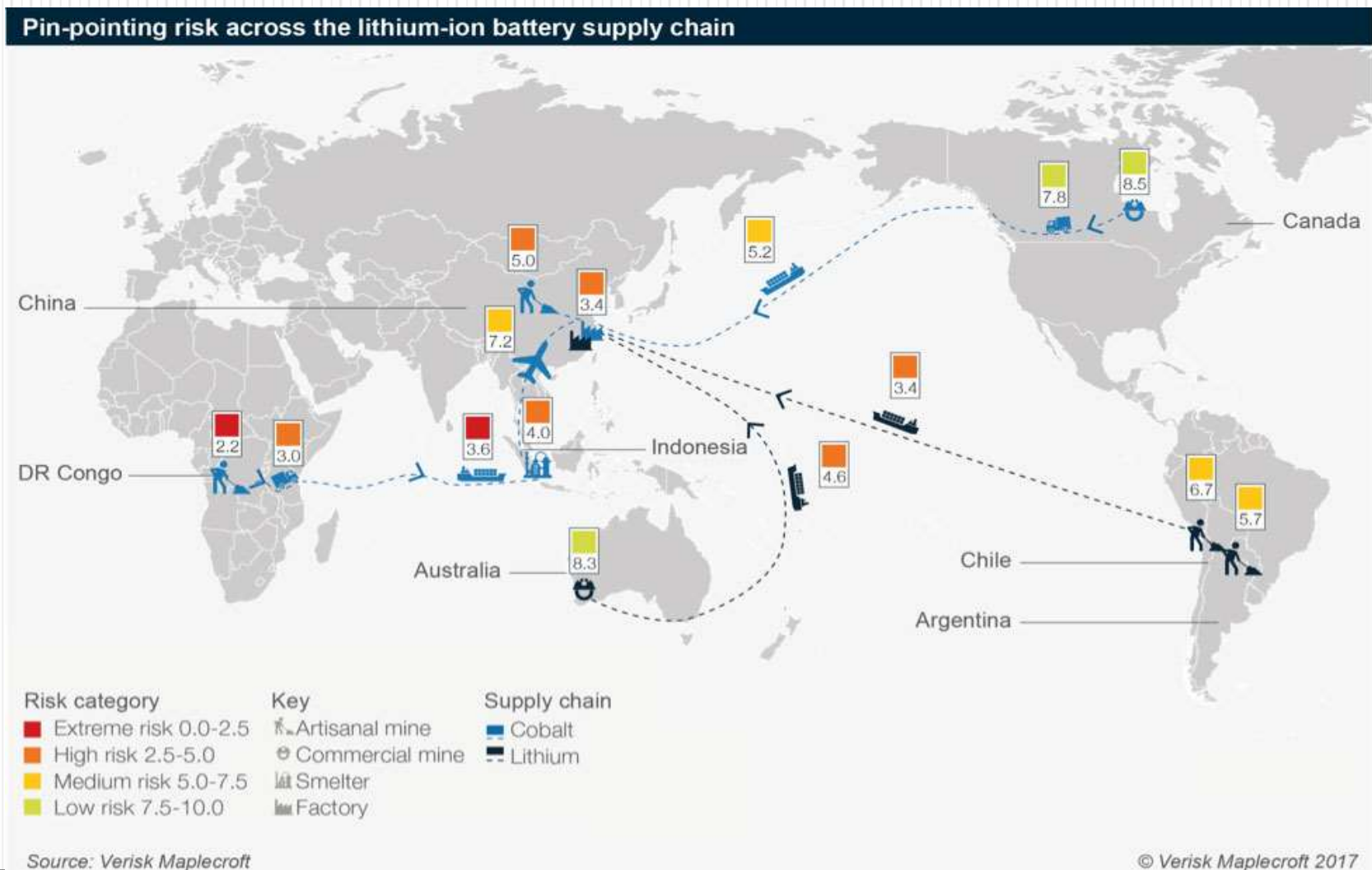
Nutella, catena del valore



L'abbattimento dei costi di trasporto e comunicazione

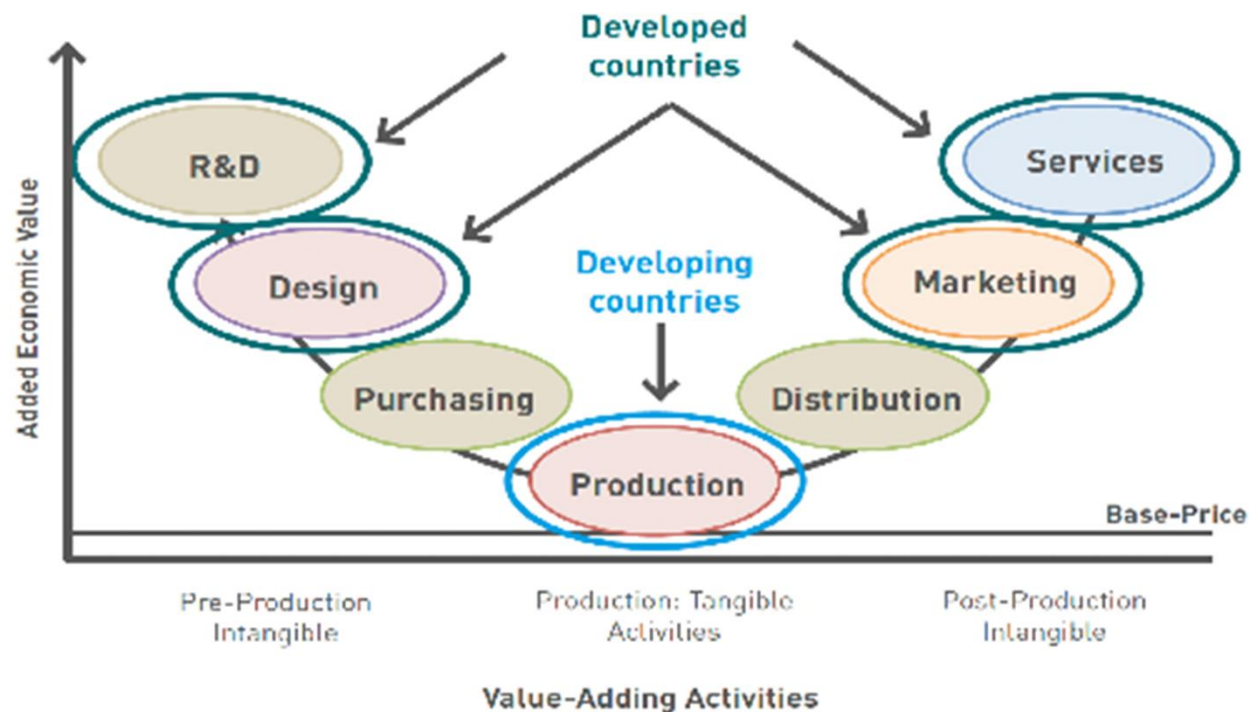
- I costi di trasporto e comunicazione sono diminuiti soprattutto grazie a progressi tecnologici come i container o Internet. Sono stati compiuti progressi lungo tutta la catena logistica, garantendo il flusso regolare di merci e servizi in modo coordinato ed economico. Ma i costi commerciali inferiori non sono stati determinati solo dal cambiamento tecnologico.
- Un importante motore è stata anche la liberalizzazione del commercio e degli investimenti, nonché le riforme nei settori chiave dei trasporti e delle infrastrutture. Le politiche hanno svolto un ruolo importante nel migliorare l'efficienza e spiegano tanto la frammentazione della produzione quanto i progressi nelle tecnologie di trasporto e comunicazione.

Produzione di batterie a ioni di litio: la catena globale del rischio



La «curva del sorriso»

Figure 3: The Smile Curve of Global Value Chains



Source: Gereffi and Fernandez-Stark (2016).

La curva del valore aggiunto nella catena globale del valore

- I paesi sviluppati accentrano le attività intangibili a più alto valore aggiunto (R&S, progettazione, design, marketing);
- I paesi in via di sviluppo si ripartiscono le attività tangibili a basso valore aggiunto, in primo luogo la produzione vera e propria dei beni e dei servizi.

L'evidenza di un aumento di ricchezza e benessere diseguale

- L'evidenza che la crescente integrazione produttiva e commerciale su scala globale non comporta un incremento di ricchezza e benessere per tutti i paesi coinvolti, solleva interrogativi importanti circa le modalità con cui l'integrazione ha luogo e le sue conseguenze soprattutto per i paesi meno sviluppati.
- La teoria delle CGV si inserisce tra le prospettive sociologiche che riconoscono la natura profondamente asimmetrica e diseguale delle relazioni che connotano l'economia globale.

Ruolo delle imprese nelle CGV e sviluppo dei territori

- Lo sviluppo di un territorio può essere attivato da imprese che riescono ad avere un inserimento qualificato nella rete di produzione globale che non solo consente l'appropriazione di quote di surplus ma consente anche di trattenerle nel territorio, sviluppando altri settori attraverso la domanda di prodotti o servizi intermedi o complementari.
- Viceversa, la partecipazione delle imprese ad una rete produttiva globale ha un impatto limitato sullo sviluppo del territorio se è basata su attività specializzate in assemblaggi e produzioni a basso contenuto di valore.

Competizione tra imprese e gerarchia tra territori

- Nel quadro di una divisione internazionale del lavoro, la competizione per l'appropriazione di surplus produce il duplice effetto di creare relazioni asimmetriche tra le imprese e, allo stesso tempo, una gerarchia tra territori, con implicazioni diverse per le loro traiettorie di sviluppo.
- Più precisamente, tale gerarchia scaturisce dalla concentrazione, in determinati territori, di nodi centrali o di nodi periferici del sistema globale, cioè di imprese o reti di produzione in cui si realizzano maggiori o minori quote di surplus.

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.

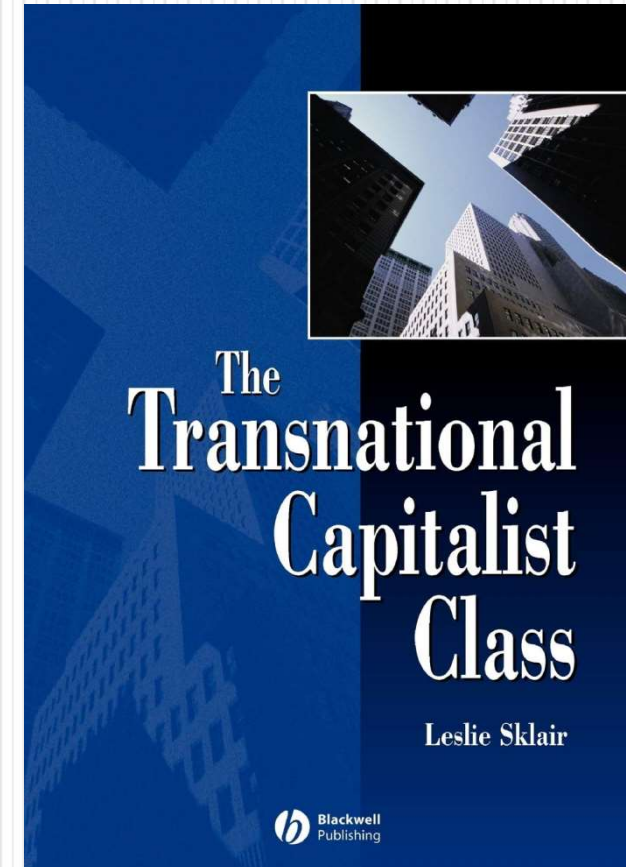
**Le grandi imprese transnazionali
La classe capitalistica transnazionale**

L'universo delle grandi imprese transnazionali

- The universe of TNCs is large, diverse and expanding. By the early 1990s, there were an estimated 37,000 TNCs in the world, with 170,000 foreign affiliates. Of these, 33,500 were parent corporations based in developed countries.
- Today (2006) there are an estimated **77,000 TNCs** in the world, with more than **770,000 foreign affiliates**. These affiliates generated an estimated \$4.5 trillion in value added, employed some 62 million workers and exported goods and services valued at more than \$4 trillion.

(UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development, *The Universe of the Largest Transnational Corporations*, 2007).

La classe capitalistica transnazionale



Leslie Sklair: cenni biografici

- Leslie Sklair è professore emerito di sociologia presso la LSE. Negli anni '80 ha svolto ricerche sul campo sugli impatti sullo sviluppo degli investimenti esteri in Irlanda, Egitto e (più intensamente) Cina e Messico. Ha pubblicato *Assembling for Development: the Maquila Industry in Mexico and the United States* nel 1989, con una seconda edizione aggiornata nel 1993.
- I suoi numerosi studi hanno fornito la base per *Sociology of the Global System* (pubblicato 1991, la seconda edizione aggiornata è del 1995).
- Il suo libro *The Transnational Capitalist Class* (2001) è ora tradotto anche in cinese.
- Il suo nuovo progetto di ricerca è un'indagine sull'aforisma «è più facile immaginare la fine del mondo che la fine del capitalismo e dello stato».

Un unico sistema globale in cui domina il capitalismo

- Sklair sottolinea l'esistenza di un unico sistema globale in cui il capitalismo è dominante, e questo dominio deriva dal potere economico, dalla forza politica e militare, ma anche dall'ideologia del consumismo.
- Secondo Sklair, la ricerca sul sistema globale deve riguardare il modo in cui le grandi imprese transnazionali (TNC), la classe capitalista transnazionale (TCC) e l'ideologia culturale del consumismo operano sistematicamente per trasformare il mondo nei termini di un progetto capitalistico globale.

La classe capitalistica transnazionale e i suoi componenti

The TCC includes the following groups of people:

- TNC Executives and their local affiliates
- Globalizing state bureaucrats
- Capitalist-inspired politicians and professionals
- Consumer elites (merchants, media)

This class sees its mission as organizing the conditions under which its interests and the interests of the system (which usually, but not always coincide) can be furthered within the context of particular countries and regions.

La classe capitalistica transnazionale: i numeri

- La classe capitalistica transnazionale che governa l'economia del mondo è composta da circa 20 milioni di persone: costituisce soltanto lo 0,25% della popolazione mondiale, ma le decisioni che assume concorrono a influenzare il destino di tutto il mondo.
- Secondo Gallino, nel 2009 il 6-7% era formato dai potenti capitalisti per procura che sono a capo degli investitori istituzionali (cioè enti finanziari – fondi pensione, fondi di investimento, assicurazioni e fondi speculativi – che gestiscono una massa di risparmio equivalente al PIL del mondo). Oggi la quota è certamente aumentata.

(L. Gallino, *Con i soldi degli altri. Il Capitalismo per procura contro l'economia*, Torino: Einaudi, 2009)

I quattro gruppi che compongono la classe capitalistica

- Rifacendosi agli studi di Sklair, Gallino descrive dettagliatamente quattro gruppi o frazioni principali che compongono la classe capitalistica transnazionale.
- I quattro gruppi vengono distinti da un punto di vista analitico, ma nella realtà si sovrappongono in varia misura.

(L. Gallino, *Con i soldi degli altri. Il Capitalismo per procura contro l'economia*, Torino: Einaudi, 2009)

I quattro gruppi che compongono la classe capitalistica

La classe capitalistica transnazionale è composta da:

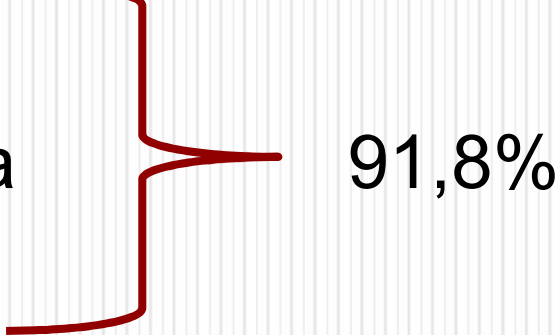
- 1) individui che dispongono di attivi finanziari cospicui (da 1 milione di euro in su) definiti «ad alto valore netto»;
- 2) esponenti del capitalismo familiare, formato soprattutto da famiglie che da generazioni sono titolari di grandi imprese private, o ne posseggono pacchetti di controllo, ma anche da imprenditori diventati eminenti con le proprie forze;
- 3) alti dirigenti delle corporation transnazionali: presidenti e amministratori delegati, direttori generali, direttori finanziari;
- 4) dirigenti o manager dei diversi tipi di investitori istituzionali non compresi nei gruppi precedenti.

Individui «ad alto valore netto» (High Net Worth Individual HNWI)

- Individui che dispongono di attivi finanziari cospicui (da 1 milione di dollari a testa in su), esclusi residenze principali e secondarie, arredi, automobili, imbarcazioni, collezioni d'arte, ecc.
- Cercano di fare crescere la loro ricchezza mediante qualsiasi genere di investimento che permetta rendimenti elevati, anche a fronte di considerevoli rischi.
- «Nel ruolo di investitori individuali, il comportamento degli HNWI tende in generale ad essere aggressivo; quindi si rivolgono di preferenza a investitori istituzionali dal comportamento affine, quali i fondi speculativi. Una quota cospicua dei loro guadagni degli ultimi anni è stato generato da questi ultimi.» (Gallino 2009)

La popolazione HNWI nel mondo

Nel 2019 in tutto il mondo sono **19,6 milioni** di persone, distribuite geograficamente in questo modo:

- 6,5 milioni in Asia/Pacifico
 - 6,3 milioni nel Nord America
 - 5,2 milioni in Europa
 - 0,8 milioni in Medio Oriente
 - 0,6 milioni in America Latina
 - 0,2 milioni in Africa
- 
- | | |
|-------------------------------|---------|
| 6,5 milioni in Asia/Pacifico | } 91,8% |
| 6,3 milioni nel Nord America | |
| 5,2 milioni in Europa | |
| 0,8 milioni in Medio Oriente | |
| 0,6 milioni in America Latina | |
| 0,2 milioni in Africa | |

La dinamica della popolazione HNWI 2010-2017

Figure 1. HNWI Population, 2010–2017 (by Region)



Note: Chart numbers and quoted percentages may not add up due to rounding; Indonesia HNWI population and financial wealth have been adjusted for 2017 to reflect the impact of the 2016–2017 tax amnesty and increased information availability

Source: Capgemini Financial Services Analysis, 2018

La ricchezza degli HNWI

La ricchezza dei 19,6 milioni di individui ad alto valore netto ammonta nel 2019 a **74 trilioni di dollari**, vale a dire **74 miliardi di miliardi**, ed è distribuita geograficamente in questo modo:

- 22,2 trilioni di dollari in Asia/Pacifico
 - 21,7 trilioni di dollari nel Nord America
 - 16,7 trilioni di dollari in Europa
 - 8,8 trilioni di dollari in America latina
 - 2,9 trilioni di dollari in Medio Oriente
 - 1,7 trilioni di dollari in Africa
- 

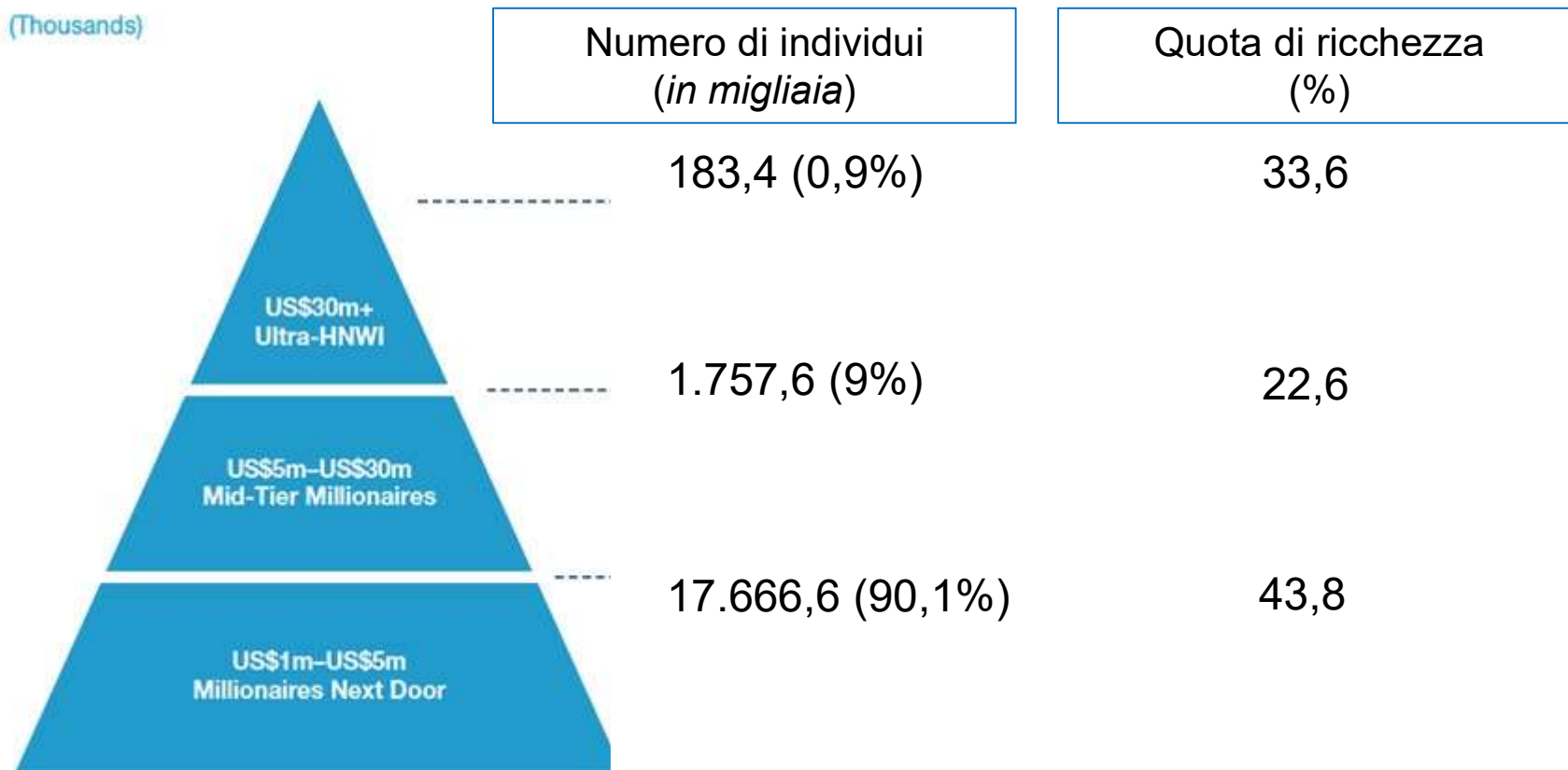
La composizione degli HNWI

Gli individui ad alto valore netto (HNWI) sono distinti in base alla ricchezza in tre livelli (variamente delimitati e denominati):

- Ultra HNWI (o Very HNWI): individui che hanno 30 milioni di dollari o più di ricchezza investibile
- Mid-tier millionaires: individui che hanno tra 5 e 30 milioni di dollari di ricchezza investibile
- Millionaires next door: individui che hanno da 1 a 5 milioni di dollari di ricchezza investibile.

La composizione degli HNWI (2019)

(Thousands)



GLOBAL MAP OF THE VERY HIGH NET WORTH

2019
VHNW population
and total wealth

↑ 10.2% % change in population
from 2018

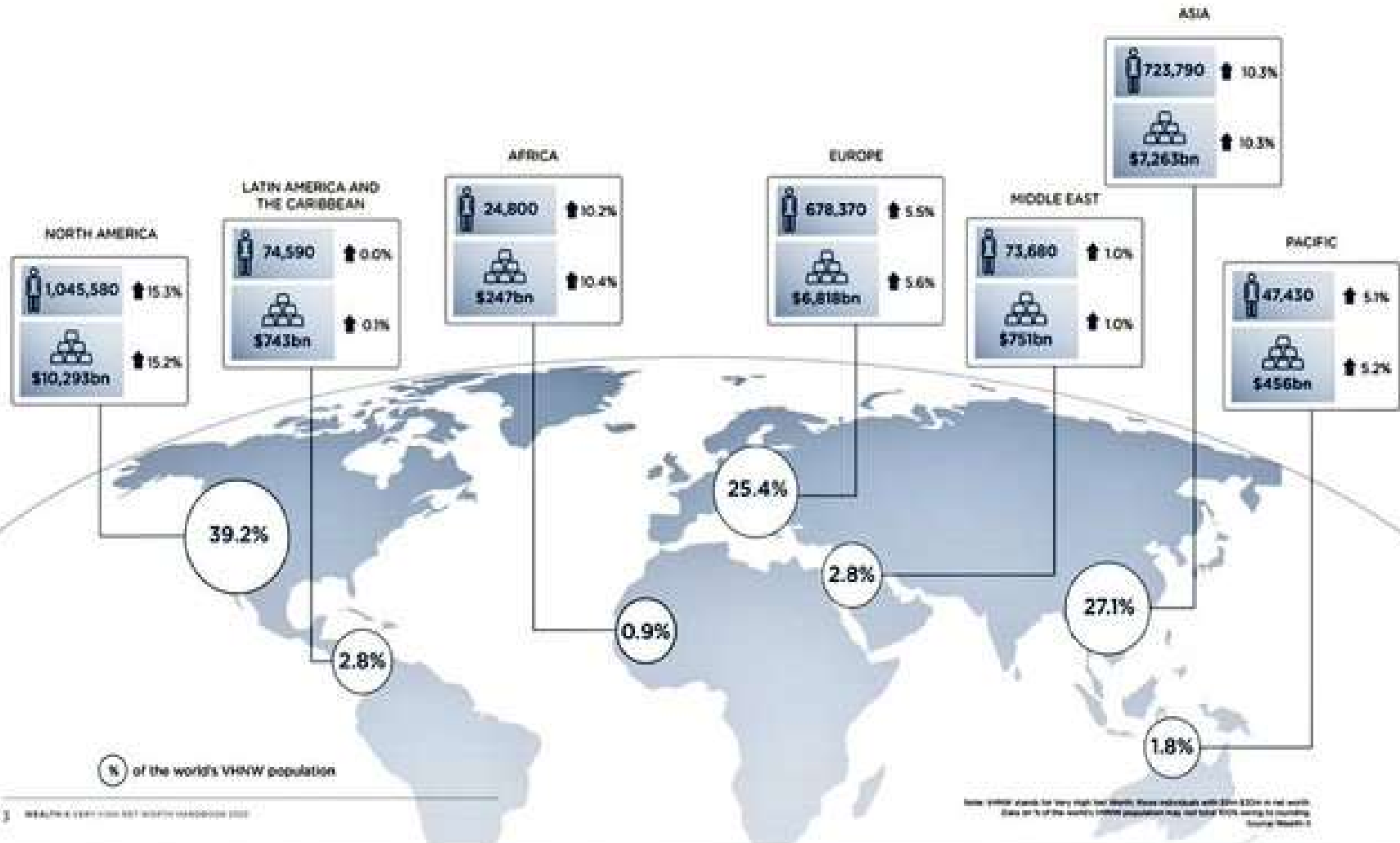
2,668,240

Number of VHNW
individuals

↑ 10.2% % change in wealth
from 2018

\$26,570

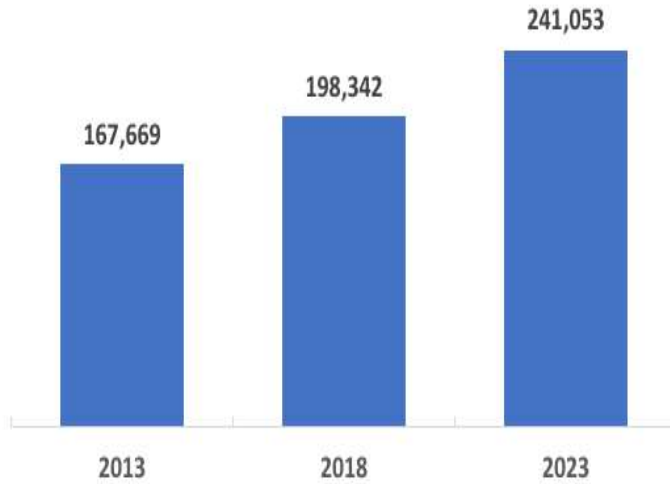
Total wealth
(\$bn)



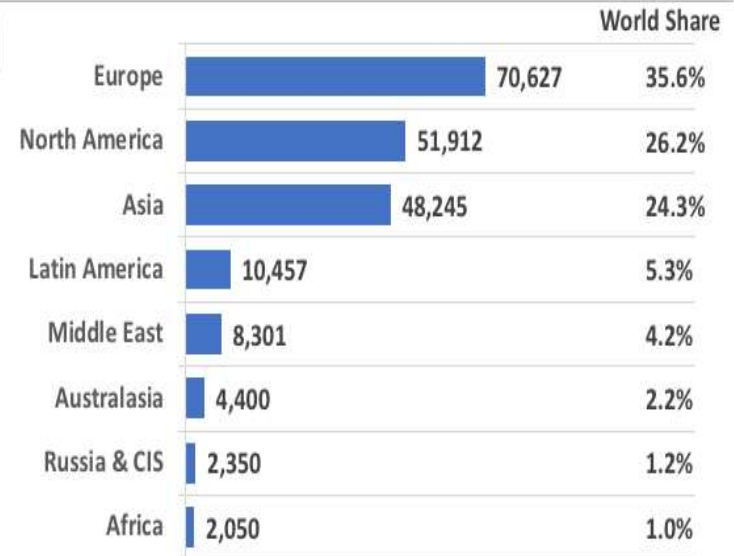
Global UHNWI Population 2013, 2018, 2023

Number of ultra-high net worth individuals (UHNWI) in the world by regions

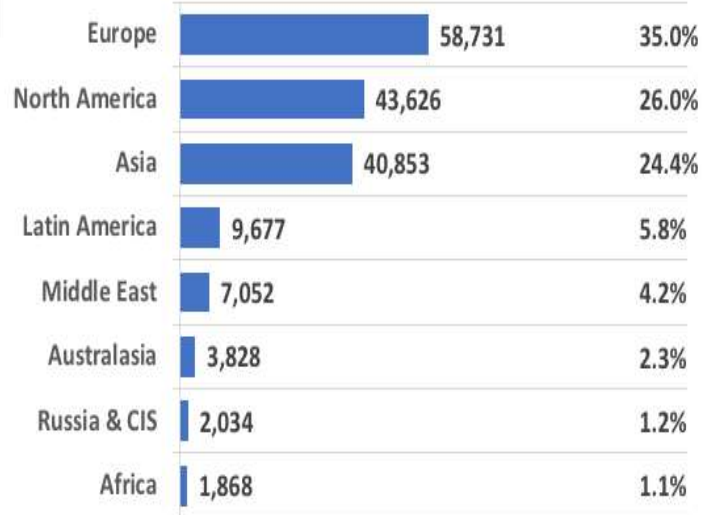
WORLD



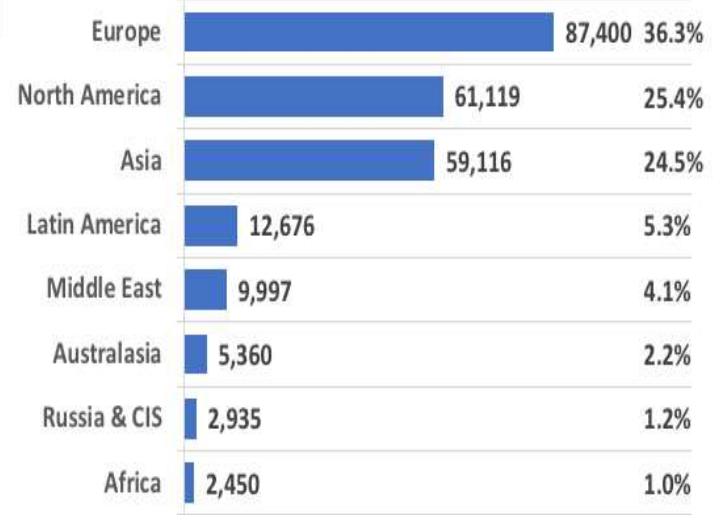
2018



2013



2023



Data Source: The Wealth Report 2019 by Knight Frank

Data Analysis by: MGM Research

Una classe unitaria

- La classe capitalistica transnazionale è una classe «in sé» e «per sé», un soggetto relativamente unitario: i suoi componenti sono coscienti di appartenervi, sentono di avere una solida base di interessi comuni e agiscono collettivamente per affermarli.
- La classe capitalistica transnazionale è una realtà materialmente e ideologicamente operativa su scala globale.

(L. Gallino, *Con i soldi degli altri. Il Capitalismo per procura contro l'economia*, Torino: Einaudi, 2009)

Specifiche indicazioni di *policy*

- La classe capitalistica transnazionale produce e diffonde specifiche indicazioni di *policy* per i propri componenti e per le istituzioni politiche.
- Una speciale influenza nell'ambito della definizione e diffusione di tali indicazioni è svolta da organismi e gruppi internazionali che in varie forme riuniscono (integrano socialmente e coordinano operativamente) migliaia e migliaia di componenti della classe capitalistica transnazionale.

(L. Gallino, *Con i soldi degli altri. Il Capitalismo per procura contro l'economia*, Torino: Einaudi, 2009)

Organismi e gruppi internazionali

Organismi che esercitano una particolare influenza:

- Camera di Commercio Internazionale (Cci), fondata nel 1919 con sede a Parigi: tra i suoi membri ci sono 7.000 società e associazioni industriali di 130 paesi.
- Conferenze Bildeberg, dal nome di un hotel della cittadina olandese Oosterbeek, iniziate nel 1952, riuniscono ogni anno in incontri riservati 110-120 selezionatissimi manager, politici, intellettuali, militari.
- Commissione Trilaterale, scaturita nel 1973 proprio dalle Conferenze Bildeberg per iniziativa di David Rockefeller, per promuovere la collaborazione tra i leader dei maggiori paesi capitalistici della Triade: Europa Nord-occidentale, Nord America e Giappone.

Organismi e gruppi internazionali

Altri organismi che esercitano una particolare influenza:

- Forse il più conosciuto è il Forum economico Mondiale che dal 1971 riunisce a Davos (nelle Alpi svizzere) all'inizio di ogni anno 2.000-3.000 persone, di cui metà circa rappresentano i membri fondatori, 1.000 imprese globali di eccezionale rilevanza, e altri invitati tra cui scienziati, capi di governo, personaggi pubblici, editori.
- L'organismo di costituzione più recente è il Consiglio Economico Mondiale per lo Sviluppo Sostenibile, nato nel 1995. Di orientamento marcatamente neoliberale, al pari degli altri, si è assunto il compito di far comprendere alle corporation che l'ambiente può essere fonte di buoni affari e che è meglio elaborare forme di autoregolazione piuttosto che farsi dettare regole dai governi o dalle organizzazioni internazionali. (Gallino 2009)

Gli strumenti

Gli strumenti utilizzati allo scopo di ottenere che politici nazionali e funzionari delle organizzazioni internazionali emanino leggi e normative ritagliate sugli interessi della classe capitalistica transnazionale:

- sviluppo di massicce forme di lobbying palesi e occulte;
- contributi finanziari palesi e occulti elargiti a partiti e uomini politici;
- impiego di potenti uffici legali capaci di predisporre il disegno di fondo delle leggi e delle norme che si vorrebbe far approvare nelle relative sedi.

(L. Gallino, *Con i soldi degli altri. Il Capitalismo per procura contro l'economia*, Torino: Einaudi, 2009)