

LUISS



Dipartimento Di Economia e Management

Cattedra di Economia Industriale

IL COMPRESSED DEVELOPMENT: ANALISI DEL NUOVO PATTERN DI SVILUPPO

Relatore

Prof. Fabrizio Traù

Candidato

Elenamaria Lazzarini
Matricola: 227041

Indice

Premessa.....	1
----------------------	----------

1 La questione della deindustrializzazione

1.1 La deindustrializzazione: definizione e origini	3
1.2 La definizione di Singh.....	6
1.3 La deindustrializzazione anticipata	7
1.4 Le conseguenze politiche ed economiche della deindustrializzazione anticipata.....	11

2 Il Compressed development

2.1 Late development	14
2.2 Il nuovo pattern di sviluppo	17
2.3 Le teorie degli stadi	18
2.4 La compressione del tempo	22
2.5 Il contesto storico	23
2.5.1 Dinamica Stato-Mercato	24
2.5.2 Dinamica Organizzazioni-Tecnologia	25
2.6 Compressed Development.....	26

3 Il Covid-19: si chiude il sipario sulla rappresentazione già conclusa della globalizzazione come Washington Consensus

3.1 Il ruolo delle catene globali del valore	29
3.2 Gli effetti del Covid-19 sulle CGV	31
3.2.1 La regionalizzazione delle CGV.....	31
3.2.2 Reshoring	33
3.3 Il processo di reshoring e i late developers.....	34
3.4 Le catene globali del valore come con-causa della pandemia.....	35

PREMESSA:

Il pattern di sviluppo per i nuovi *developers* è cambiato radicalmente dagli anni '80. Adottando un'ampia prospettiva che abbraccia la dimensione non solo economica ma anche sociale dello sviluppo, si nota come il percorso tracciato dal modello di *late development* sia diventato tutt'altro che praticabile. Il percorso è ora meglio concepito come uno sviluppo "compresso". Questa tesi offre un'analisi di quello che è dunque lo sviluppo contemporaneo, meglio identificato sotto l'espressione di *compressed development*, e le sue possibili implicazioni. Tre sono, in particolare, gli aspetti su cui si concentreranno i capitoli seguenti: la portata e le conseguenze della compressione, l'impatto che questo nuovo pattern ha sull'economia globale attraverso le CGV e l'interazione di queste.

Quando si parla di compressione dello sviluppo è importante far riferimento a due elementi: il tempo e il contesto storico. Il primo, come suggerisce l'espressione stessa, fa riferimento alla "compressione" delle esperienze di sviluppo. Molti studiosi hanno notato che i *late developers*, nella misura in cui sono stati in grado di crescere economicamente, lo hanno fatto più velocemente rispetto ai *first developers*, come risultato dell'apprendimento, delle licenze e degli investimenti da parte dei *developers* precedenti. Rispetto al Regno Unito, ad esempio, la Germania e gli Stati Uniti sono cresciuti più rapidamente e il Giappone ancora di più. Dopo il Giappone, la Corea del Sud e Taiwan hanno registrato una crescita ancora più vertiginosa e, di recente, la Cina continentale, nonostante la sua vastità, ha seguito una traiettoria di crescita economica ancora più sorprendente.

Così come il processo di industrializzazione, anche quello di deindustrializzazione (analizzato nel primo capitolo) ha subito una notevole accelerazione tanto da portare gli studiosi a parlare di "deindustrializzazione anticipata". Il Regno Unito si è industrializzato per quasi due secoli per poi iniziare a deindustrializzarsi alla fine degli anni '60. Il Giappone si è industrializzato nel corso di un secolo, ma ha iniziato a deindustrializzarsi alla fine degli anni '80. La Corea del Sud e Taiwan hanno iniziato la loro transizione solo tre, quattro decenni dopo aver intrapreso una rapida industrializzazione.

I *developers* di oggi, dunque, sperimentano contemporaneamente fenomeni di industrializzazione e deindustrializzazione.

Il secondo elemento su cui porre l'attenzione è il contesto storico. I *late developers* come il Giappone, avevano davanti a loro (nei *first developers*) l'immagine e la realtà di una scala di rendimenti crescente e dell'integrazione verticale nei settori principali. I *recent developers*, tuttavia, si confrontano con un mondo in cui i sistemi di produzione sono diventati disintegrati

e geograficamente dispersi (concetto analizzato nel terzo capitolo), in particolare in quelle industrie più responsabili di guidare il ritmo dello sviluppo, creando nuovi modelli di organizzazione industriale ed economica. Poiché i sistemi di produzione, soprattutto in settori leader come l'elettronica e l'automotive, sono distribuiti a livello globale, i *developers* devono trovare il modo di partecipare, aggiungere valore e specializzarsi. Anche se tentano di riprodurre elementi dell'esperienza della tarda industrializzazione, i *recent developers* non possono ricreare un modello industriale del passato. Invece, è più probabile che emulino e interagiscano con le catene globali del valore (CGV) che ora abbracciano i paesi sviluppati e quelli in via di sviluppo in una serie di settori chiave.

Questi due elementi (tempo e contesto storico) e la loro interazione si traducono in quello che viene appunto definito "sviluppo compresso".

CAPITOLO 1: LA QUESTIONE DELLA DEINDUSTRIALIZZAZIONE

1.1. DEINDUSTRIALIZZAZIONE: DEFINIZIONI E ORIGINI

Per gli economisti, lo sviluppo è fondamentalmente visto come la capacità di trasferire risorse da attività a bassa produttività a quelle a maggiore produttività (Kuznets, 1971). Questo processo è stato a lungo identificato come lo spostamento del lavoro e del capitale dall'agricoltura alla manifattura per mezzo dell'industrializzazione.

L'economia dello sviluppo classica, in particolare l'approccio strutturalista, considera il settore manifatturiero come motore della crescita economica. Proprio per questo l'industrializzazione, definita come un aumento della quota manifatturiera nell'economia di un paese, è stata a lungo considerata la caratteristica chiave del successo economico dei paesi ad alto reddito in Europa e negli Stati Uniti, comunemente indicati come paesi industrializzati. Allo stesso modo, lo sviluppo più recente delle tigri asiatiche e di altri paesi di nuova industrializzazione (NIC), è spesso correlato alla crescita di forti settori manifatturieri negli anni '60 e '70.

Man mano che i paesi diventano più ricchi, tuttavia, il ritmo dell'industrializzazione rallenta: negli ultimi decenni, l'occupazione nel settore manifatturiero come quota dell'occupazione totale, è diminuita drasticamente nelle economie più avanzate del mondo così come, più recentemente, anche nelle economie degli stati emergenti: questo fenomeno è denominato "deindustrializzazione".

Il focus principale di questo capitolo è posto sulle cause del declino a lungo termine della quota di occupazione manifatturiera.

La discussione sulla deindustrializzazione in questo capitolo segue ampiamente l'approccio di Rowthorn e Wells (1987), i quali hanno esteso i precedenti contributi di Lengellè (1966), Baumol (1967), Fuchs (1968) e Singh (1977), per fornire un'analisi unificata e formale della deindustrializzazione collegandola esplicitamente al processo di sviluppo economico e al modello di commercio estero. Il contributo principale di Rowthorn e Wells (1987) è stato quello di sostenere che la deindustrializzazione non è sempre un fenomeno patologico, ma è il normale risultato del dinamismo industriale in un'economia già altamente sviluppata.

Man a mano che lo sviluppo economico procede, l'economia cambia strutturalmente. Con il procedere dello sviluppo si assiste ad una riallocazione della forza lavoro e della manifattura.

La quota crescente di occupazione nel settore manifatturiero nella fase di sviluppo dell'industrializzazione rappresenta in larga misura il passaggio dell'occupazione dall'agricoltura all'industria. Due fattori spiegano questo cambiamento. Il primo, dal lato della

domanda, è il funzionamento della legge di Engel- le preferenze non sono omotetiche, ma a mano che il reddito cresce la domanda si sposta dai beni alimentari ai manufatti: questo porta a un cambiamento nel modello di spesa tra questi due settori.

Il secondo fattore, dal lato dell'offerta, è la rapida crescita della produttività del lavoro in agricoltura dovuta a tutta una serie di innovazioni. L'effetto combinato di questi due fattori è uno spostamento su larga scala dell'occupazione dall'agricoltura all'industria, che rappresenta la quota crescente di occupazione nel settore manifatturiero nella fase di industrializzazione del processo di sviluppo. I cali dell'occupazione agricola (sia in termini assoluti che relativi) sono stati piuttosto drammatici nella fase di industrializzazione. Poco più dell'11% dell'occupazione civile totale nel gruppo dei paesi industriali era nell'agricoltura a metà degli anni '70, in calo rispetto a oltre il 20% all'inizio degli anni '60. Data l'entità della contrazione già verificatasi nel settore agricolo, un'ulteriore espansione della quota di occupazione nei servizi doveva successivamente avvenire a scapito dell'occupazione manifatturiera.

Lo spostamento secolare dell'occupazione dal settore manifatturiero ai servizi, dall'inizio degli anni '70, come notato in precedenza, non è stato associato a nessun cambiamento significativo nel modello di spesa tra questi due settori.

Invece, la deindustrializzazione sembra riflettere principalmente l'impatto della crescita della produttività differenziale tra manifattura e servizi. È chiaro che se non vi è alcuna tendenza a lungo termine per la crescita della produzione reale dei servizi più rapida dei prodotti manifatturieri, ma al contrario la produttività nel settore manifatturiero aumenta costantemente più rapidamente rispetto ai servizi, allora il modello di occupazione si sposterà dalla manifattura e ai servizi (a differenza del settore manifatturiero, nei servizi non è possibile ottenere un output con input unitari sempre minori).

Il settore dei servizi dovrà assorbire una proporzione sempre maggiore dell'occupazione totale solo per mantenere la sua produzione in aumento in linea con quella manifatturiera. Queste tendenze a lungo termine sembrano valere ampiamente per i paesi industriali nel loro complesso. I tassi di crescita media annua della produzione sono stati più o meno simili nei servizi e nell'industria tra il 1960 e il 1994 per il gruppo dei paesi industriali.

Tuttavia, la produttività del lavoro nel settore manifatturiero ha costantemente superato quella dei servizi durante questo periodo. Sebbene vi siano variazioni a questo modello in vari periodi di sospensione, i differenziali di crescita della produttività tra manifattura e servizi sono stati costantemente molto maggiori delle differenze nella crescita della produzione tra questi settori nei diversi sotto-periodi, indicando l'importante ruolo svolto dai differenziali di produttività per spiegare la deindustrializzazione.

È ovviamente ben noto che ci sono molti dati e problemi concettuali nella misurazione dell'output nei servizi. Questi potrebbero influenzare sia il livello registrato di produttività nei servizi, sia il suo tasso di crescita nel tempo. È possibile che la lenta crescita misurata della produttività nei servizi sia in parte dovuta all'indebolimento della crescita della produzione in questo settore. Alcuni dei problemi sono discussi in Baumol, Blackman e Wolff (1985), e più approfonditamente in Griliches (1992). Questi studi suggeriscono che qualsiasi errore di misurazione nel tasso di crescita della produttività dei servizi è piccolo rispetto alle maggiori differenze registrate nella crescita della produttività tra manifattura e servizi.

Pertanto, il continuo aumento della quota di occupazione nel settore dei servizi durante questo periodo riflette sia lo spostamento dell'occupazione dall'agricoltura ai servizi nella fase di sviluppo dell'industrializzazione, sia, successivamente, dalla manifattura ai servizi.

Un'importante implicazione di questa discussione è che la deindustrializzazione non è necessariamente un sintomo del fallimento del settore manifatturiero di un paese, o dell'economia nel suo insieme. Al contrario, la deindustrializzazione è una caratteristica inevitabile del processo di sviluppo economico, la naturale prosecuzione del processo di trasformazione strutturale di un'economia, e quindi uno sviluppo che tutti i paesi alla fine realizzano man mano che il loro reddito pro-capite aumenta (Rowthorn, R., & Coutts, K, 2004).

La deindustrializzazione è una legge economica, è un fatto strutturale, un fatto intrinseco alla logica dello sviluppo. È un risultato della stessa meccanica dello sviluppo.

Tuttavia, ciò non significa negare che la deindustrializzazione non possa, a volte, essere associata a difficoltà nel settore manifatturiero o nell'economia nel suo complesso. Può essere, infatti, che la contrazione del peso della manifattura non sia il semplice portato del cambiamento strutturale, ma rappresenti un fattore più accentuato, evidenziando più forti debolezze del sistema industriale.

Un paese può perdere posti di lavoro nel settore manifatturiero a causa di uno shock avverso (basti pensare al break avvenuto nel settore manifatturiero in Italia nel 1980 causato da un processo di aggiustamento nei confronti della recessione degli anni '80, causata a sua volta dallo shock petrolifero del '79) e il settore dei servizi potrebbe non essere in grado di assorbire completamente il lavoro rilasciato. In questo caso, la deindustrializzazione può essere associata a un aumento della disoccupazione (stavolta in termini assoluti e non relativi) e a una crescita lenta o addirittura in calo del tenore di vita.

1.2. LA DEFINIZIONE DI SINGH

In un primo contributo Singh (1977) ha osservato che per esaminare le questioni dell'industrializzazione e della deindustrializzazione in un contesto di economia aperta non è sufficiente considerare le caratteristiche della sola economia domestica. È anche essenziale esaminare le interazioni dell'economia con il resto del mondo. In tale contesto ha richiamato l'attenzione sull'importanza cruciale del settore manifatturiero per l'equilibrio esterno. La capacità del settore manifatturiero di non deindustrializzarsi dipende dalla capacità di competere su mercati internazionali, dal momento che se così non fosse essa verrebbe spiazzata sia sui mercati internazionali (con minori esportazioni) che sul mercato interno (maggiori importazioni).

Questo principio trova formulazione esplicita nella sua definizione di *efficient manufacturing sector*: “Dati i livelli normali delle altre componenti della bilancia dei pagamenti, possiamo definire un settore manifatturiero efficiente quello che (attualmente e potenzialmente) non solo soddisfa le richieste dei consumatori a casa, ma che è anche in grado di vendere sufficienti prodotti all'estero per pagare il fabbisogno di importazione della nazione (ammesso che lo sia) [...] in grado di raggiungere questi obiettivi a livelli socialmente accettabili di produzione, occupazione e cambio” (Ajit Singh, 1977).

Un settore manifatturiero efficiente è, dunque, un settore che non solo riesce a soddisfare la domanda interna ma riesce anche a vendere abbastanza all'estero per finanziare gli *input requirements* di tutto il paese. Questi obiettivi devono essere raggiunti a un livello accettabile di output, occupazione e tasso di cambio. L'idea è che una manifattura efficiente (a livello aggregato) consente di compensare, attraverso le sue vendite all'estero, l'accrescimento dei flussi di importazione implicato dall'apertura commerciale. L'industria è efficiente quando il processo di integrazione con altre economie si realizza in assenza di una caduta della domanda estera (apparente) netta.

Deve anche essere un settore manifatturiero "dinamico", nel senso che è un settore in crescita e innovativo che genera alti tassi di crescita della produttività e degli investimenti.

Se, al contrario, il settore manifatturiero non è in grado di pagare per un livello di piena occupazione delle importazioni attraverso le esportazioni, nonostante l'aumento dei prezzi o della competitività di costo, o può farlo solo a causa, ad esempio, della scoperta di una risorsa sprecata, allora per definizione quel settore manifatturiero è inefficiente.

1.3.LA DEINDUSTRIALIZZAZIONE ANTICIPATA

Un argomento che ha acquisito importanza nel dibattito accademico negli ultimi anni è la deindustrializzazione anticipata come una forma speciale di cambiamento strutturale (Rodrik, 2016; Palma, 2014).

La deindustrializzazione è collegata alla relazione a forma di U inversa tra industrializzazione e livello di reddito, che, in linea con il pensiero strutturalista, documenta una correlazione positiva tra redditi più elevati e livelli più elevati di produzione manifatturiera e occupazione. Questa correlazione alla fine diventa negativa quando i lavoratori escono dal settore industriale e si spostano nel settore dei servizi e in altre attività non manifatturiere (Rowthorn & Coutts, 2004). Il termine deindustrializzazione anticipata è stato usato per la prima volta da Dasgupta e Singh (2006) per descrivere ciò che molti paesi in via di sviluppo stanno vivendo oggi, vale a dire quote di produzione in calo a livelli di reddito molto inferiori a quelli dei paesi sviluppati in passato. La deindustrializzazione anticipata è stata descritta come deindustrializzazione che inizia a un livello di reddito pro capite inferiore e/o a un livello di produzione inferiore come quota dell'occupazione totale/PIL, rispetto a quanto avviene generalmente (Rodrik, 2016; Tregenna, 2016). Secondo Rowthorn (1994), assumiamo che un percorso di sviluppo rappresentativo per un paese consista nel seguire la curva a U rovesciata di Rowthorn.

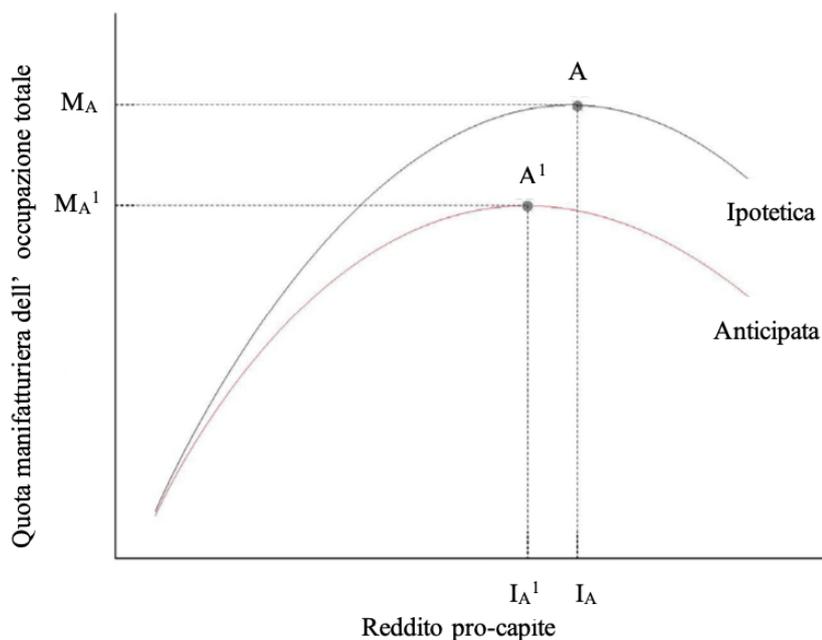


Fig.1 La curva a U invertita di Rowthorn e diversi percorsi di deindustrializzazione

La Fig. 1 fornisce un'illustrazione schematica di ciò che accade a un paese che si deindustrializza prematuramente. La curva denominata "ipotetica" mostra la traiettoria della curva a U rovesciata di Rowthorn. Rispetto all'ipotetico percorso di deindustrializzazione, il paese in questione inizia la deindustrializzazione al punto di svolta A' con un livello di reddito pro capite IA', che è inferiore al livello di reddito teorico IA. Inoltre, la produzione del paese soggetto ad una deindustrializzazione anticipata (rappresentato da MA') non ha ancora raggiunto la quota di occupazione tipicamente associata alla svolta A del caso ipotetico (rappresentato da MA).

Il livello di reddito pro capite e la quota corrispondente del settore manifatturiero sull'occupazione totale al momento della svolta sono cruciali per comprendere la natura della deindustrializzazione. Sulla base di questi due aspetti è, infatti, introdotto il concetto di deindustrializzazione anticipata, che è un fenomeno prevalente tra i paesi in via di sviluppo, specialmente in questi ultimi decenni.

La deindustrializzazione anticipata, invece di essere un processo incrementale associato alla "maturazione" delle economie avanzate, è tipicamente causata o innescata da cambiamenti nella politica. Sono di solito le politiche di "liberalizzazione" economica neoliberale che sono associate alla realizzazione di una deindustrializzazione prematura: liberalizzazione del commercio, liberalizzazione dei mercati dei prodotti, politica monetaria austera e liberalizzazione finanziaria. Sebbene la deindustrializzazione anticipata si sia diffusa negli ultimi anni tra i paesi in via di sviluppo, non è un fenomeno del tutto nuovo.

Il Cile dopo il colpo di stato del 1974 è un primo esempio di deindustrializzazione anticipata indotta dalla politica. Ciò può essere direttamente collegato alle politiche economiche conservatrici attuate sotto Pinochet. Oltre alle austere politiche monetarie, il commercio è stato rapidamente liberalizzato. Le tariffe nominali medie sono scese dal 94% nel 1973 al 16% nel 1977 e le tariffe massime sono diminuite ancora più drasticamente (Gwynne 1986). C'è stata anche una rapida privatizzazione delle imprese statali. La produzione e l'occupazione nel settore manifatturiero cileno sono state influenzate negativamente. Con le crescenti importazioni di manufatti, all'inizio degli anni '80 la produzione manifatturiera si stava contrando in modo significativo in termini reali.

Oltre al ruolo della politica nell'indurre un processo di deindustrializzazione anticipata, vi sono anche importanti differenze nel modo in cui il commercio e la globalizzazione influenzano i paesi in via di sviluppo. Il commercio con il Sud del mondo è stato identificato in letteratura come una delle principali cause della deindustrializzazione nei paesi sviluppati, con dibattiti

sulla sua importanza nello spiegarlo. Un'analisi diversa è quindi necessaria quando l'attenzione è rivolta alla deindustrializzazione o alla deindustrializzazione anticipata nel Sud del mondo. Esiste una notevole eterogeneità tra i paesi in via di sviluppo nei livelli e nelle fasi di industrializzazione e deindustrializzazione. Ci sono enormi differenze tra: la potenza manifatturiera globale della Cina; forze manifatturiere asiatiche emergenti a basso reddito; paesi a reddito medio come Turchia, Sud Africa e Brasile che si sono deindustrializzati per un lungo periodo; e paesi a basso reddito (soprattutto nell'Africa subsahariana) che non si sono ancora realmente industrializzati.

La sfida per i cosiddetti *late developers* è particolarmente acuta ed è distinta dalla precedente deindustrializzazione nelle economie avanzate che era associata a una produzione economicamente più vantaggiosa da parte di paesi con livelli di reddito pro-capite inferiori. La situazione in cui si trovano oggi i paesi a basso reddito è che le economie (in particolare la Cina) con livelli di reddito pro capite più elevati sono in grado di produrre beni a costi unitari inferiori. Piuttosto che lo spostamento delle industrie mature esistenti, è in realtà l'industrializzazione che viene bloccata poiché molti paesi a basso reddito non sono in grado di entrare nei mercati manifatturieri. Questo è anche il caso di manufatti ad alta intensità di manodopera come l'abbigliamento, che tradizionalmente sono stati importanti trampolini di lancio nei percorsi di industrializzazione dei paesi. C'è quindi un fallimento delle industrie nascenti nei paesi in via di sviluppo. Data l'importanza delle economie di scala, esternalità positive, causalità cumulativa e reti industriali nel settore manifatturiero, ciò ostacola anche l'emergere di un settore manifatturiero dinamico nei paesi a basso reddito.

Esistono quindi dinamiche specifiche di deindustrializzazione e sfide di industrializzazione e reindustrializzazione nei paesi in via di sviluppo. Nel precedente processo di deindustrializzazione nelle economie avanzate, la produzione era compressa dalle importazioni a basso costo dai paesi meno sviluppati, principalmente a causa del minor costo del lavoro in questi ultimi paesi. Tuttavia, le economie avanzate avevano vantaggi tecnologici e di altro tipo rispetto alle economie sviluppate. Quindi, anche se sono stati sottoposti a deindustrializzazione (specialmente in industrie *labour-intensive*), hanno mantenuto vantaggi comparati in altre parti della produzione. Anche mentre queste economie avanzate si stavano deindustrializzando, c'erano segmenti della produzione in cui mantenevano un vantaggio comparato pronunciato rispetto ai concorrenti dei paesi in via di sviluppo.

Al contrario, molti paesi in via di sviluppo oggi non sono competitivi nei confronti di un paese come la Cina sia per quanto riguarda i costi unitari del lavoro che per la tecnologia. Con poche eccezioni, i paesi con livelli di reddito pro capite inferiori alla Cina sono quasi universalmente

in ritardo nella tecnologia e non possono competere nella produzione di elettronica, automobili e altri settori relativamente avanzati. Oltretutto, non possono nemmeno competere con la Cina sui costi unitari del lavoro, quindi importano beni come l'abbigliamento invece di sviluppare le proprie industrie nascenti manifatturiere ad alta intensità di manodopera.

Ad aggravare ulteriormente la difficoltà per i *late developers* è che, oltre la Cina, la maggior parte delle aree di nicchia della produzione a basso valore aggiunto sono già state occupate da altri paesi in via di sviluppo, come il Bangladesh nel settore tessile. I paesi necessitano di un certo livello di specializzazione in aree manifatturiere di nicchia per diventare competitivi e industrializzarsi. Il vantaggio competitivo esistente di alcuni paesi in via di sviluppo in aree di nicchia di produzione a basso valore aggiunto ovviamente non suggerisce che altri paesi in via di sviluppo siano bloccati da questi segmenti di produzione. Tuttavia, è improbabile che possano irrompere senza politiche industriali solide ed efficaci.

1.4. LE CONSEGUENZE ECONOMICHE E POLITICHE DELLA DEINDUSTRIALIZZAZIONE ANTICIPATA

La deindustrializzazione anticipata è stata al centro di numerosi studi accademici negli ultimi anni. Basandosi sugli argomenti della scuola di pensiero strutturalista, la deindustrializzazione può essere problematica se si verifica in paesi che sono ancora "in via di sviluppo" e che non hanno raggiunto lo stesso livello di reddito dei paesi avanzati nel momento in cui hanno iniziato a deindustrializzarsi. La preoccupazione per la deindustrializzazione anticipata deriva dalla lunga tradizione nell'economia dello sviluppo che sostiene che la manifattura è "il motore della crescita" il cui fondamento intellettuale è stato fornito da Nicholas Kaldor nel 1967. Egli ha, infatti, suggerito un collegamento tra la crescita complessiva del PIL e la crescita della produzione di una nazione in funzione di rendimenti crescenti della produzione manifatturiera, principio in diretto contrasto con i rendimenti di scala costanti o decrescenti previsti dalla teoria della crescita neoclassica (McCausland, Theodissou, 2012). Ispirato dal "learning by doing" di Arrow (1962), ha inoltre introdotto il concetto di rendimenti dinamici di scala, che prevede che la produttività manifatturiera cresca più velocemente al crescere della produzione. Infine, a causa della riallocazione del lavoro da settori che mostrano rendimenti decrescenti rispetto alla manifattura, suggerì che la produttività del lavoro dell'economia nel suo complesso aumenterebbe all'incremento del tasso di crescita della produzione manifatturiera. Queste proposizioni si traducono nelle tre leggi di crescita di Kaldor (1967).

Recenti studi empirici come quello di Szirmai (2012) che rileva che gli sviluppi tecnologici emergono nella produzione e si diffondono da lì ad altre parti dell'economia, e l'osservazione di Rodrik (2013) che la convergenza incondizionata esiste solo nel settore manifatturiero, fanno rivivere i punti di Kaldor. In effetti, le analisi kaldoriane hanno riacquisito attenzione probabilmente a causa del ritrovato interesse per l'industrializzazione da quando la crisi economica del 2008-2017 ha colpito l'ordine economico esistente (Wade, 2012; Rodrik, 2009). Dunque, da un punto di vista economico, la deindustrializzazione anticipata blocca la via principale della rapida convergenza economica in contesti a basso reddito. L'industrializzazione, infatti, contribuisce alla crescita sia a causa di un effetto di riallocazione (il trasferimento dei lavoratori dalle campagne alle fabbriche urbane dove la loro produttività tende ad essere molto più alta) sia perché la produzione tende a registrare una crescita della produttività relativamente più forte nel medio-lungo termine. Infatti, la produzione organizzata e formale sembra mostrare una convergenza incondizionata (Rodrik 2013), che la rende motore di crescita. Poiché i paesi a basso reddito tendono ad iniziare con piccoli settori manifatturieri,

la dinamica all'interno della manifattura gioca inizialmente un piccolo ruolo, oscurato dall'effetto di riallocazione. Ma nel tempo, man a mano che il settore manifatturiero si sviluppa, l'effetto all'interno della produzione diventa una forza più potente. La deindustrializzazione anticipata getta sabbia nelle ruote di entrambi i motori (Rodrik 2013, 2014).

In assenza di industrie manifatturiere di notevoli dimensioni, queste economie, come già accennato nel paragrafo precedente dovranno scoprire nuovi modelli di crescita. Una possibilità è la crescita guidata dai servizi. Molti servizi, come IT e finanza, sono ad alta produttività e potrebbero svolgere il ruolo di motore di crescita tradizionalmente svolto dalla produzione. Tuttavia, queste industrie di servizi sono tipicamente ad alta intensità di competenze e non hanno la capacità di assorbire, come ha fatto la produzione, il tipo di lavoro che le economie a reddito medio e basso hanno in abbondanza. La maggior parte degli altri servizi presenta due carenze. O sono tecnologicamente poco dinamici, oppure non sono negoziabili, il che significa che la loro capacità di espandersi rapidamente è limitata dai redditi (e quindi dalla produttività) nel resto dell'economia.

Dunque, sul fronte economico, il processo di deindustrializzazione anticipata riduce il potenziale di crescita economica e le possibilità per la convergenza con i livelli di reddito delle economie avanzate. La produzione formale tende ad essere tecnologicamente il settore più dinamico, esibendo una convergenza incondizionata (Rodrik 2013). La deindustrializzazione rimuove il canale principale attraverso il quale si è verificata una rapida crescita in passato.

Sul versante politico, invece, le conseguenze sono più sottili, ma non per questo meno significative.

Storicamente, l'industrializzazione ha svolto un ruolo fondamentale in Europa e Nord America nella creazione di stati moderni e di politiche democratiche. La sua relativa assenza nelle società in via di sviluppo di oggi potrebbe essere la fonte di instabilità politica, stati fragili e politiche illiberali.

La stabilità politica, come ha spiegato Huntington (1968) molto tempo fa, poggia su un traballante equilibrio tra partecipazione politica e istituzionalizzazione politica. Quando le istituzioni politiche sono deboli, la politica di massa è una ricetta per l'instabilità. L'industrializzazione favorisce la partecipazione politica, ma lo sviluppo della solidarietà di classe e l'ascesa di movimenti politici basati sul lavoro - sindacati e partiti politici - forniscono una forza stabilizzante controbilanciata. Così le prime democrazie dell'Europa occidentale alla fine svilupparono le istituzioni politiche che servivano a canalizzare - e quindi a diffondere - le richieste della classe operaia. Attraverso i suoi rappresentanti politici, il movimento operaio fu in grado di negoziare con le nuove élite - la classe capitalista - e raggiungere accordi politici

che dessero loro un interesse nel sistema. Il risultato fu la socialdemocrazia, con i suoi programmi di assistenza sociale, trasferimenti e regolamenti, e l'eventuale trasformazione della classe operaia in una classe media.

Ciò che consente di concludere tali accordi e impedisce l'instabilità politica, è il coordinamento tra le élite e le non élite. Nel resoconto di Acemoglu-Robinson (2009) di come si realizza la democrazia, ad esempio, le élite offrono diritti politici alle non élite in cambio della promessa di non ribellarsi. Ciò presume che le parti dell'accordo possano presentare un fronte unificato e assumere impegni per conto di un gran numero di attori politici. La politica di classe facilita certamente tale coordinamento. La solidarietà della classe operaia consente disciplina, organizzazione e convergenza attorno a un elenco comune di rivendicazioni politiche.

La politica appare molto diversa quando la produzione urbana è organizzata principalmente intorno all'informalità, con un insieme diffuso di piccole imprese e piccoli servizi. Gli interessi comuni tra i non-élite sono più difficili da definire, l'organizzazione politica deve affrontare ostacoli maggiori e le identità personalistiche o etniche dominano sulla solidarietà di classe. Le élite non devono affrontare attori politici che possono pretendere di rappresentare le non élite e assumere impegni vincolanti per loro conto. Inoltre, le élite possono preferire - e avere la capacità - di perseguire il populismo e la politica clientelare. Di conseguenza le istituzioni politiche rimangono fragili e personalizzate.

In breve, la deindustrializzazione anticipata può ostacolare sia lo sviluppo dei valori della classe media sia l'emergere di accordi politici che hanno permesso il consolidamento della democrazia nei paesi avanzati di oggi.

A prima vista, questa conclusione sembra essere contraddetta dalla diffusione della democrazia nel mondo. Oggi più paesi nel mondo in via di sviluppo sono formalmente democratici di quanto non lo siano mai stati. Tuttavia, a uno sguardo più attento, la vita politica in molti se non nella maggior parte di questi paesi è segnata da violazioni dei diritti civili e malcontento popolare che periodicamente esplose in proteste e rivolte. I governi perseguono una politica illiberale e sono democratici solo di nome. Per la maggior parte, la democrazia nel mondo in via di sviluppo rimane o un affare all'interno delle élite o assume la forma del populismo. Tali sistemi politici sono stati descritti e analizzati da scienziati politici sotto vari titoli come "democrazia illiberale" (Zakaria, 2007), "autoritarismi competitivi" (Levitsky e Way, 2010) e altri tipi di "regimi ibridi" (Karl, 1995). Diamond (2015) parla di una "recessione democratica" in tutto il mondo.

CAPITOLO 2: IL COMPRESSED DEVELOPMENT

2.1 LATE DEVELOPMENT:

È stato a lungo sostenuto che i *late developers* possono, e dovrebbero, svilupparsi diversamente dai *first developers*. L'affermazione di List (1873) che la Germania si sarebbe dovuta sviluppare diversamente dalla Gran Bretagna, e avrebbe dovuto promuovere le sue industrie nascenti, ha attinto a simili precedenti argomentazioni di Hamilton e di altri studiosi negli Stati Uniti (Chang, 2002). Tali opinioni furono sistematizzate da Gerschenkron (1962) che, nel suo famoso saggio *Economic Backwardness in Historical Perspective*, scrisse:

"In un certo numero di importanti casi storici i processi di industrializzazione, quando sono stati intrapresi in un paese arretrato, hanno mostrato notevoli differenze, rispetto ai paesi più avanzati, non solo per quanto riguarda la velocità dello sviluppo (il tasso di crescita industriale) ma anche per quanto riguarda le strutture produttive e organizzative dell'industria emerse da quei processi. Inoltre, queste differenze nella velocità e nel carattere dello sviluppo industriale erano in larga misura il risultato dell'applicazione di strumenti istituzionali per i quali c'era poca o nessuna controparte in un paese industriale affermato"

(Gerschenkron, 1962).

Gerschenkron sostiene che più tardi si sviluppa un paese, più avrà un forte coinvolgimento istituzionale nello sviluppo economico, e imprese industriali più grandi nel processo di industrializzazione, per due motivi. In primo luogo, i ritardatari hanno assistito allo sviluppo dei *first developers* e sanno cosa emulare e cosa evitare. Inoltre, i paesi arretrati mancano di capitale, quindi è razionale per loro concentrare il capitale limitato in aree che si sono dimostrate vitali per i *first developers*.

Questi compiti - recuperare il ritardo prendendo scorciatoie (cioè emulare le buone esperienze ed evitare gli errori) e concentrando il capitale - richiedono una capacità istituzionale e produttiva centralizzata per il coordinamento e l'applicazione. Gerschenkron ha mostrato che, come *late developer*, la Germania alla fine del 19° secolo si è sviluppata usando banche e grandi imprese industriali come coordinatori e promotori di una rapida crescita industriale. Quando la Russia ha iniziato a svilupparsi più tardi, il governo ha assunto il ruolo di coinvolgimento diretto nello sviluppo economico.

Che questo percorso venga intrapreso, tuttavia, è tutt'altro che scontato. Hirschman (1971) ha trovato un diverso modello di sviluppo in America Latina, che ha chiamato "*late-late industrialization*". Invece di concentrarsi sui beni di produzione e costruire grandi impianti

industriali, i *late-late developers* latino-americani hanno dato priorità ai beni di consumo, hanno iniziato con impianti relativamente piccoli e hanno prestato particolare attenzione all'aumento del consumo. Anche le istituzioni progettate per fornire capitale e guida imprenditoriale divennero importanti solo dopo che il processo di industrializzazione che sostituiva le importazioni "era già in corso come risultato di un'iniziativa privata e decentralizzata da molto tempo" (Hirshman, 1968).

La ragione più importante di queste differenze, secondo Hirschman, è "il fatto che era diventato possibile per l'industrializzazione penetrare in America Latina e altrove tra i ritardatari senza richiedere i fondamentali cambiamenti sociali e politici che aveva prodotto tra i paesi industriali pionieri e anche tra il primo gruppo di ritardatari" (Hirshman, 1968). Questo ha reso la via dell'industrializzazione tardiva attraente, ma al costo a lungo termine di sviluppare una base industriale debole.

A sua volta, l'ascesa dell'Asia nordorientale - Giappone, Corea del Sud, Taiwan - a partire dagli anni '70 ha riacceso l'interesse per la visione di Gerschenkron. Amsden (1989), per esempio, ha sostenuto che lo stesso insieme di fattori spiega i progressi e i ritardi della tarda industrializzazione sia in Europa che nell'Asia nordorientale: "Le istituzioni della tarda industrializzazione che sottolineano il suo successo, e la cui assenza è responsabile del ritardo, sono le seguenti: uno stato interventista, managers stipendiati e un'abbondante offerta di manodopera a basso costo e ben istruita".

Molti studi sullo sviluppo dell'Asia nord-orientale si sono concentrati sulle istituzioni chiave della dotazione di capitale, il *developmental state* e la sua relazione con le banche e le imprese. Il concetto di *developmental state* capitalista è stato formulato con più forza da Johnson (1982), e ulteriormente sviluppato da Wade (1990), Evans (1995) e altri, che hanno sostenuto che il successo economico dell'Asia nord-orientale nel periodo della guerra fredda è stato creato proprio dagli Stati in Giappone, Corea del Sud e Taiwan, che avevano tutti formato relazioni cooperative governo-impresa, e spinto lo sviluppo economico utilizzando politiche industriali selettive.

La crisi finanziaria asiatica del 1997 ha però posto una forte sfida alla tesi del *developmental state*. Lo stesso tipo di stato che aveva ricevuto credito per il successo economico era ora ritenuto responsabile di aver causato il disastro finanziario (Moon e Rhyu, 2000). Mentre alcuni studiosi come Weiss (2000; 2003) hanno continuato a difendere il ruolo dello Stato, altri tra cui Amsden (2003) si sono concentrati sulle innovazioni a livello aziendale e sul progresso tecnologico. Quest'ultima prospettiva era stata riconosciuta da studiosi come Dore (1973), ma era stata messa in ombra dalla tesi del *developmental state*. Da questo punto di vista l'attenzione

è ora posta sulle grandi imprese e sui gruppi di imprese e al loro seguire la tesi chandleriana della crescita attraverso la diversificazione in settori non collegati (Amsden e Hikino, 1994).

Un diverso bersaglio delle critiche sulla scia della crisi finanziaria asiatica sono stati gli NDC e le loro istituzioni multilaterali per il commercio e lo sviluppo del 'Washington Consensus' (tra cui l'Organizzazione Mondiale del Commercio, il Fondo Monetario Internazionale e altri), per i loro tentativi di 'buttare via' la scala di sviluppo che essi stessi usavano, e insistere che gli aspiranti sviluppatori creino istituzioni che ora ritengono economicamente, politicamente o socialmente desiderabili (Chang, 2002). List identificò questa manovra nel 1885:

“È un espediente molto comune e intelligente che quando qualcuno ha raggiunto la vetta della grandezza, butta via la scala con cui è salito, al fine di privare gli altri dei mezzi per salire dopo di lui... Qualsiasi nazione che per mezzo di dazi protettivi e restrizioni sulla navigazione ha innalzato il suo potere manifatturiero e la sua navigazione a un tale grado di sviluppo che nessun'altra nazione può sostenere la libera concorrenza con lei, non può fare nulla di più saggio che gettare via queste scale della sua grandezza, predicare alle altre nazioni i benefici del libero scambio, e dichiarare con toni penitenti che finora ha vagato nei sentieri dell'errore, e ora per la prima volta è riuscita a scoprire la verità" (citato in Chang, 2002).

List si riferiva, naturalmente, alla Gran Bretagna, l'industrializzatore originale. Più nazioni hanno ora salito la scala, e ora hanno una serie di strumenti collettivi attraverso i quali propagare le loro verità (spesso scoperte di recente), comprese quelle del cosiddetto *Washington Consensus*. Si può discutere se le loro ammonizioni derivino da tentativi intenzionali di allontanare la scala dello sviluppo, dall'incapacità di ricordare il passato o dal genuino fervore di un proselitista che ha scoperto la verità, ma il risultato è che è diventato sempre più difficile seguire il percorso di sviluppo tardivo di Gerschenkron verso lo sviluppo industriale ed economico.

È un'altra questione, tuttavia, se gli aspiranti sviluppatori possano o vogliano essi stessi seguire lo stesso percorso. Per essere sicuri, un'opzione rimane il percorso di sviluppo tardivo, o elementi di esso, come descritto sopra. Ma - in una nuova piega del punto di vista di Hirschman - è discutibile se gli attuali governi di aspiranti sviluppatori cercherebbero seriamente di sopprimere il consumo interno al fine di raccogliere capitale per l'industrializzazione quando ci sono altre alternative allettanti dall'estero, così come le pressioni per seguirle.

2.2 IL NUOVO PATTERN DI SVILUPPO

Nel primo paragrafo abbiamo analizzato la prospettiva del *late development* nel suo complesso, con un focus sulla sua applicazione alle economie dell'Asia orientale. Ora è però importante porre l'accento su un altro aspetto. Gli studi sul *late development* hanno notato il ritmo accelerato del cambiamento nei nuovi *developers*, ma il paradigma di sviluppo basato sui concetti di processi di sviluppo gradualmente, sequenziali e ordinati è rimasto in gran parte incontestato.

La teoria dello sviluppo ha, infatti, in generale, fatto molto affidamento sul concetto di stadi: dalla terminologia dei settori economici primario, secondario e terziario basati su trasformazioni strutturali nei paesi in via di sviluppo (dall'agricoltura alla manifattura ai servizi), alle fasi di sviluppo all'interno della manifattura stessa, il pensiero a stadi ha permeato gli approcci allo sviluppo economico. I modelli di transizione e progresso nello sviluppo sono sempre stati standardizzati e categorizzati, oggi, però, ci si trova di fronte a modelli di sviluppo abbastanza diversi da quelli del passato, a tal punto da giustificare indagini e spiegazioni sistematiche. In particolare, sebbene l'industrializzazione sia stata tipicamente vista come la via per lo sviluppo economico, negli ultimi decenni la deindustrializzazione anticipata (analizzata nel capitolo precedente) ha reso questo problematico. Qui ci riferiamo a una modalità di industrializzazione che è qualcosa di diverso da un (rapido) movimento attraverso fasi ordinate. Inoltre, i confini tra i diversi settori sono diventati sempre più labili, con l'industrializzazione dell'agricoltura, l'applicazione delle TIC alle industrie primarie e secondarie, la realizzazione di economie di scala nei servizi attraverso la digitalizzazione e la finanziarizzazione che ha permeato tutti i settori.

Questo capitolo introduce i concetti di compressione temporale e contesto storico, le due caratteristiche chiave del processo di sviluppo odierno, meglio conosciuto sotto l'espressione di *compressed development* (concetto che verrà analizzato più avanti nel corso del capitolo). Concentrarsi sulla compressione temporale evidenzia alcuni dei modi in cui le esperienze dei *late developers* sono cambiate rispetto a quelle dei *first developers*. Questo è stato, in particolare, sottolineato da Gerschenkron (1962) e da altri molto prima di lui, ma le loro prospettive devono essere aggiornate. Nell'ultimo mezzo secolo, come già evidenziato più volte, molti paesi industrializzati hanno sperimentato un processo di deindustrializzazione. Sorgono dunque spontanee alcune domande: i paesi in via di sviluppo di oggi dovrebbero "saltare" direttamente in un'economia orientata ai servizi? È possibile "saltare" direttamente

nell'economia digitale senza una precedente esperienza di industrializzazione basata sulla manifattura? È, ora come ora, la sequenza a stadi una via obbligata per un processo di sviluppo? Un primo modo per tentare di avvicinarsi ad una risposta a queste complicate domande è attraverso una riflessione sulle teorie degli stadi, che sono profondamente radicate nelle scienze sociali. Sono radicate nel linguaggio che usiamo e nei modelli che continuano a esercitare un'influenza normativa. Anche se le teorie degli stadi non riescono a spiegare o prevedere ciò che vediamo attualmente, possono essere un'utile guida per capire meglio il processo di compressione che stiamo vivendo oggi. I modelli a stadi, infatti, offrono l'opportunità di esaminare sia le componenti dello sviluppo che ciò che è cambiato nella loro progressione. C'è una forte tendenza degli studiosi non solo a mettere in relazione le esperienze dei *first developers* con quelle dei *late developers*, ma a imporre i loro quadri analitici derivati dalle esperienze precedenti, perdendo così la novità del nuovo pattern di sviluppo.

2.3 LE TEORIE DEGLI STADI

Un primo esempio che riprendiamo è quello degli stadi di crescita economica di Rostow (1960), teoria particolarmente influente (e controversa). Rostow vedeva la crescita economica progredire attraverso cinque stadi: tradizionale, di transizione, di decollo, di spinta verso la maturità e di alto consumo di massa. L'industrializzazione è stata vista come un motore e un indicatore chiave dello sviluppo, e l'industrializzazione stessa è stata vista progredire attraverso fasi ordinate: “Un paese in via di sviluppo, in un contesto di economia aperta, si industrializza e passa attraverso l'aggiornamento industriale, passo dopo passo, capitalizzando le opportunità di apprendimento rese disponibili dalla sua relazione esterna con il mondo più avanzato” (UNCTAD, 1995).

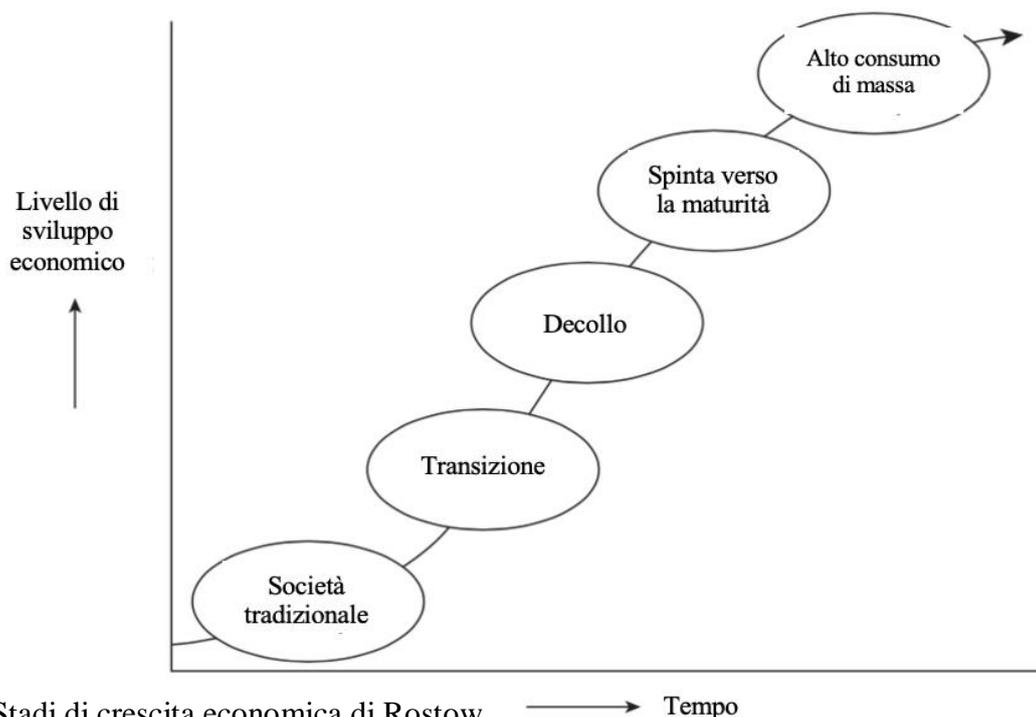


Fig. 2 Stadi di crescita economica di Rostow

Rostow delinea, dunque, cinque fasi serrate verso lo sviluppo, ma i critici hanno evidenziato che non tutti i paesi si sviluppano in modo così lineare; alcuni saltano dei passaggi o prendono strade diverse. La sua teoria presume anche che tutti i paesi abbiano il desiderio di svilupparsi allo stesso modo, con l'obiettivo finale di un alto consumo di massa, trascurando la diversità delle priorità che ogni società ha e le diverse misure di sviluppo. Infine, Rostow non tiene conto di uno dei principi geografici più fondamentali: sito e situazione. Rostow presume che tutti i paesi abbiano la stessa possibilità di svilupparsi, senza considerare la dimensione della popolazione, le risorse naturali o la posizione. Singapore, per esempio, ha uno dei porti commerciali più trafficati del mondo, ma questo non sarebbe possibile senza la sua vantaggiosa geografia di nazione insulare tra Indonesia e Malesia.

Nonostante le molte critiche a tale modello, questa è ancora una delle teorie di sviluppo più citate ed è un esempio primario dell'intersezione di geografia, economia e politica.

La teoria degli stadi è stata infatti applicata all'Asia orientale in varie formulazioni. Forse la più famosa è la metafora delle "oche volanti" di Akamatsu (1962) (modello delle Flying-Geese (FG)), la cui versione originale (anni '30) vedeva lo sviluppo passare dall'importazione di beni stranieri, attraverso la sostituzione delle importazioni con beni prodotti localmente, alle esportazioni, seguito da un eventuale declino settoriale man mano che nuovi *developers* emergevano attraverso un processo simile e i *developers* di successo passavano a nuovi settori di punta.

All'interno di ogni fase c'è un processo di sviluppo e la diversificazione industriale:

“In primo luogo, per tutti i beni industriali esiste un ordine sequenziale, dall'importazione alla produzione interna e poi all'esportazione. In secondo luogo, il tempo in cui le curve della produzione interna e dell'esportazione superano quella dell'importazione arriva prima nei beni grezzi e più tardi nei beni raffinati, e allo stesso modo, prima nei beni di consumo e più tardi nei beni capitali. In terzo luogo, la curva di importazione cade in proporzione all'aumento della curva di produzione interna, ed è probabile che la curva di esportazione cominci prima o poi a cadere per quanto riguarda i beni grezzi o di consumo e che anche la curva di produzione interna di questi beni diminuisca in futuro” (Akamatsu, 1961).

Il modello originale delineava il processo di recupero di un singolo *late developer*, il Giappone, dalla fine del XIX secolo. Da allora il modello di Akamatsu si è evoluto in un prototipo di quadro di sviluppo del processo di recupero collettivo delle economie nazionali come gruppo regionale (come l'Asia orientale). Questo modello asiatico sottolinea la natura generalmente positiva dell'interazione centro-periferia Akamatsu parla infatti di "allineamento delle nazioni lungo i diversi stadi di sviluppo"(Akamatsu, 1962), un posizionamento sequenziale dei paesi in via di sviluppo, allineati dietro le nazioni avanzate in modo che i primi possano emulare, imparare da e capitalizzare gli stimoli di crescita/esternalità attraverso interazioni economiche. In altre parole, il moderno processo di sviluppo economico non può mai essere autonomo e autosufficiente, ma è necessariamente interattivo con - e derivato da - paesi più avanzati.

L'essenza della crescita dell'economia aperta risiede in un processo di miglioramento dei vantaggi comparativi dalle industrie ad alta intensità di lavoro a quelle gradualmente e sempre più ad alta intensità di capitale e conoscenza, attraverso interazioni commerciali dinamiche tra i paesi avanzati e quelli in via di sviluppo che si trovano in diverse fasi di sviluppo, crescendo a diverse velocità di trasformazione strutturale. Questo costituisce una base per il vantaggio comparativo dinamico, e i paesi all'interno di una gerarchia di nazioni possono interagire tra loro in modo complementare e mutuamente accrescitivo, in modo da poter beneficiare delle "economie di concatenazione gerarchica"(Ozawa, 2011). Tali economie raggruppate sono analoghe all'effetto che un branco di 25 oche in volo può ottenere: un "risparmio energetico del 70% rispetto a un uccello che vola da solo" grazie al "vortice alare" e alla "risacca" creati dal volare insieme (Gedney, 1982).

È questo modello che è diventato più popolare e ampiamente accettato tra quegli studiosi e giornalisti che fanno riferimento alla teoria della FG. Il tipico modello citato è di solito la formazione di FG delle economie dell'Asia orientale, una formazione guidata dal Giappone e immediatamente seguita dalle economie di nuova industrializzazione (NIE) e poi dall'ASEAN-4, e più recentemente da Cina e Vietnam, tutti lungo la gerarchia delle economie che si trovano

in fasi diverse e sfalsate di sviluppo economico. In un'ulteriore estensione di questo modello, Ozawa (2008) ha integrato un modello di sviluppo industriale a cinque stadi: Stadio 1) guidato dalle dotazioni; Stadio 2) guidato dalle risorse; Stadio 3) guidato dall'assemblaggio; Stadio 4) Guidato dalla R&S; e Stadio 5) basato su internet) con un corrispondente modello a cinque fasi di sviluppo delle infrastrutture (UNCTAD 2008).

Ozawa ha dunque ripreso ed esteso il modello delle FG. Il problema è che la rigida aderenza ai modelli a stadi tende a escludere le prove contrarie, che nel caso delle oche volanti si sono costantemente accumulate. Ozawa (2008) azzarda dunque un modello di sviluppo industriale a cinque stadi - guidato dalle dotazioni, guidato dalle risorse, guidato dall'assemblaggio, guidato dalla R&S e basato su Internet - per completare un modello a cinque stadi di sviluppo delle infrastrutture (UNCTAD, 2008).

Insistendo sul fatto che "la storia si ripete", ha confrontato lo sviluppo infrastrutturale della fase 2 giapponese (anni '70) e cinese (recente), che si concentra sulla diplomazia delle risorse e sull'acquisizione per alimentare una crescita vorace guidata dalle risorse. Per quanto questa analisi sia utile, alla fine evidenzia i limiti del modello delle oche volanti, e dei modelli a stadi in generale, per comprendere i recenti sviluppi. La stessa Cina è infatti impegnata nella diplomazia delle risorse e nell'acquisizione all'estero, ma allo stesso tempo sta anche sostenendo lo sviluppo di industrie di assemblaggio, cluster scientifici e R&S, e impegnandosi profondamente nelle catene globali del valore (CGV). Sia Ozawa che l'UNCTAD notano che le società transnazionali possono aiutare a "comprimere il tempo del processo di recupero", con il risultato di uno sviluppo simultaneo delle fasi, ma solo di sfuggita. Ozawa (2008) nota inoltre che l'India "è piombata per prima nella fase più avanzata della crescita", ma abbandona l'intuizione e successivamente vede l'India che ora "sta rafforzando le industrie pesanti e chimiche (fase 2), e passerà attraverso esperienze simili, delineate per stadi, mentre sale la scala dello sviluppo economico".

Ci sono diverse ragioni per cui i *recent developers* perseguono gli stadi 4 e 5 (nel modello di Ozawa) contemporaneamente agli stadi 1-3, se possono. Innanzitutto, ne hanno bisogno se vogliono trattenere o attrarre i loro ricercatori o professionisti più brillanti dall'estero. In secondo luogo, hanno bisogno di coltivare le competenze nelle attività relative alle fasi 4 e 5 per partecipare alle CGV, che hanno sostanzialmente eroso i sistemi di produzione integrati verticalmente e a livello nazionale a cui aspiravano i *late developers*.

Alla luce di queste considerazioni, sembra che le "fasi" dello sviluppo siano state compresse a tal punto da rendere il concetto empiricamente problematico, se non privo di significato. Il concetto di "stadi" può ancora contribuire all'analisi dello sviluppo, ma principalmente come

paragone storico a processi che ora probabilmente si verificano simultaneamente piuttosto che in sequenza. Questo significa che diversi "stadi" di sviluppo interagiscono e si influenzano a vicenda in tempo reale, una situazione che non solo presenta nuove scelte politiche, ma anche dilemmi politici che i *first* così come i *late developers* non hanno affrontato e non sembrano riconoscere.

2.4 LA COMPRESSIONE DEL TEMPO

La compressione del tempo, già analizzata nei paragrafi precedenti è il primo dei due elementi su cui ci andremo a concentrare per comprendere meglio il nuovo paradigma di sviluppo affermatosi, conosciuto come *compressed development*.

La "compressione" è una metafora per l'unione di fenomeni precedentemente separati dal tempo e/o dallo spazio, resa possibile più in generale, ma non solo, da nuove tecnologie e modelli di business. I *developers* di successo hanno generalmente sperimentato la compressione, sia nel diciannovesimo che nel ventesimo o ventunesimo secolo, e alcuni aspetti della compressione possono essere osservati anche dove c'è poca crescita. La compressione temporale e spaziale è quindi diffusa, sia nel passato che nel presente. La si potrebbe definire una condizione generale dello sviluppo capitalistico.

Il concetto di compressione del tempo è, infatti, riconosciuto da molto tempo nella letteratura sull'industrializzazione e lo sviluppo economico. Veblen (1915), ad esempio, osservò la rapidità dell'industrializzazione della Germania, e più in generale, Trotsky la espresse lucidamente nella sua teoria dello "sviluppo disomogeneo e simultaneo":

“Anche se costretto a seguire i paesi avanzati, un paese arretrato non prende le cose nello stesso ordine. Il privilegio dell'arretratezza storica - e tale privilegio esiste - permette, o piuttosto obbliga, l'adozione di qualsiasi cosa sia pronta in una data determinata, saltando tutta una serie di tappe intermedie. I selvaggi gettano via i loro archi e le loro frecce per i fucili tutto in una volta, senza percorrere la strada che si trovava in passato tra queste due armi... Il fatto che la Germania e gli Stati Uniti abbiano ora superato l'Inghilterra è stato reso possibile proprio dall'arretratezza del loro sviluppo capitalistico”.

(Trotsky, 1932)

L'arretratezza e lo *stage-skipping*, come già sottolineato in precedenza, erano centrali nella tesi del *late development* di Gerschenkron (1962), in cui si dimostrava che i *late developers* presentavano caratteristiche istituzionali sistematicamente diverse dai *first developers* per facilitare un rapido sviluppo economico di recupero. Gerschenkron argomentava contro la

nozione che tutti i paesi devono passare attraverso gli stessi stadi di sviluppo economico (in particolare, era critico del modello a cinque stadi di Rostow (1960)).

2.5 IL CONTESTO STORICO

La seconda caratteristica chiave del *compressed development*, anch' essa correlata al concetto di tempo, è il contesto storico. Il secondo elemento chiave per questa analisi, dunque, che può alimentare e accentuare la compressione temporale e spaziale, ha a che fare con l' "era" in cui avviene l'integrazione di un paese nell'economia globale. La compressione deriva non solo da uno sviluppo più rapido, poiché i *late developers* (di successo) imparano da ciò che è venuto prima, ma anche dall'impronta data ai processi di sviluppo dalle caratteristiche storicamente specifiche dell'epoca contemporanea.

I *late developers* che intraprendevano l'industrializzazione avevano davanti a loro l'immagine e la realtà della scala crescente e dell'integrazione verticale nei settori principali, un modello di sviluppo che richiedeva capitali su larga scala e l'integrazione di un gran numero di lavoratori all'interno dei confini organizzativi delle grandi imprese. Alcuni trovarono modi innovativi per raggiungere questi obiettivi, creando il modello di *late development*. I *compressed developers*, tuttavia, affrontano un mondo in cui i sistemi di produzione sono diventati disintegrati e spazialmente dispersi, creando nuovi modelli di organizzazione industriale, economica e spaziale. Anche se tentano di riprodurre elementi dell'esperienza della tarda industrializzazione, è improbabile che i *compressed developers* ricreino un modello industriale del passato. Invece, è più probabile che emulino e si impegnino con i sistemi di produzione distribuiti a livello globale, o catene di valore globali (CVG), che ora abbracciano paesi sviluppati e in via di sviluppo in un'ampia gamma di industrie, e partecipano all'"innovazione aperta".

I driver del *compressed development* includono lo sviluppo accelerato di nuove tecnologie, specialmente la tecnologia dell'informazione e della comunicazione (ICT); nuovi modelli di business caratterizzati da specializzazione e modularità, invertendo la tendenza del ventesimo secolo verso l'integrazione verticale; integrazione funzionale delle attività commerciali transfrontaliere attraverso catene globali del valore, liberalizzazione finanziaria e flussi globali di capitale; mobilità delle persone attraverso i confini, sia a breve che a lungo termine; e l'influenza egemonica - e la propagazione - dei concetti di economia di mercato liberale.

Dunque, i paesi non solo si stanno sviluppando più velocemente e lo sviluppo non è solo compresso, ma l'esperienza dello sviluppo sta cambiando storicamente perché ci sono ambienti fondamentalmente diversi per lo sviluppo in tempi storici diversi. Per comprendere meglio questo ultimo concetto ci serviamo di un grafico realizzato da D. Hugh Whittaker & Timothy Sturgeon (2010).

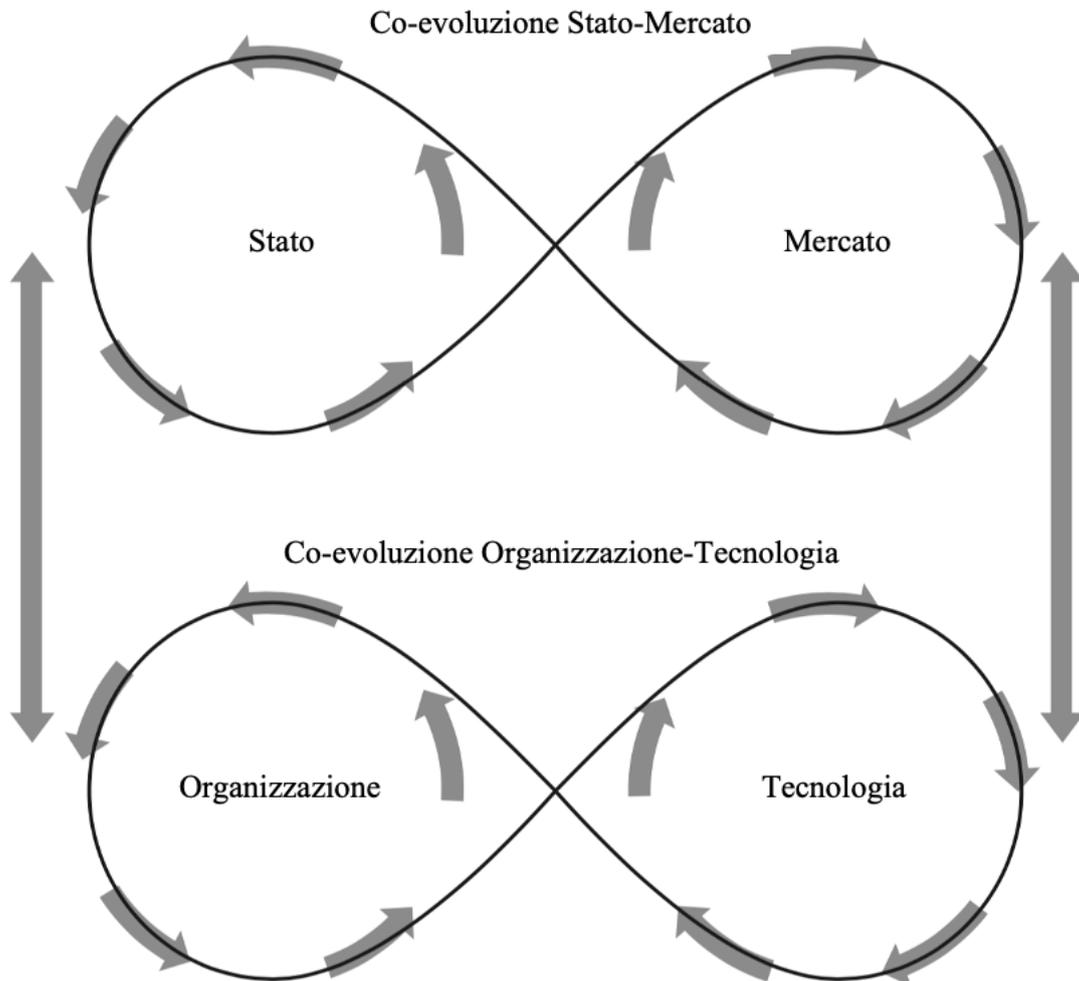


Fig. 3 Diadi Stato-Mercato e Organizzazione-Tecnologia

2.5.1 DINAMICA STATO-MERCATO

La parte superiore del grafico mostra come Gli "stati" e i "mercati" co-dipendano e co-evolvano. Nel grafico, infatti, vengono mostrate delle frecce che si muovono in direzioni opposte proprio ad indicare che gli sviluppi dello stato alimentano i mercati e viceversa, indicando, dunque, una dinamica co-evolutiva. Questa di Whittaker e Sturgeon è una visione diversa dello Stato e del Mercato rispetto, per esempio, a Gershenkron (1962). I

due studiosi, insieme a Polanyi (1944) e Ha-Joon Chang (2002) sostengono che il ruolo dello Stato è stato cruciale per lo sviluppo della Gran Bretagna nella rivoluzione industriale britannica e per lo sviluppo del liberalismo britannico, specialmente negli anni del 19° secolo. Quindi lo Stato è sempre importante per l'evoluzione dei mercati. I mercati, infatti, sono influenzati dagli stati attraverso politiche macroeconomiche, di concorrenza, commerciali, industriali, di innovazione, sociali e altre. Allo stesso tempo gli stati si sono evoluti insieme ai mercati. Dunque, mentre Gerschenkron ha abbracciato una visione liberale dello stato britannico, altri studiosi hanno sostenuto che lo Stato gioca un ruolo cruciale nello sviluppo economico in tutte le epoche, compresa quella dei *first developers*. Questo ruolo è aumentato nell'era dei *late developers*, ma è aumentato anche nello stesso Regno Unito.

Forse la linea di fondo per gli sviluppatori compressi, però, è qualcosa che Gerschenkron avrebbe previsto: che le istituzioni imposte dall'esterno non sostituiscono la costruzione dello Stato, e senza la costruzione dello Stato, non ci può essere uno sviluppo sostenibile a lungo termine. Questa è una sfida chiave per gli sviluppatori compressi, che, come vedremo, alcuni hanno affrontato con notevole creatività.

2.5.2 DINAMICA ORGANIZZAZIONI-TECNOLOGIA

I cicli nelle organizzazioni e nelle tecnologie imitano il doppio movimento descritto per gli stati e i mercati nel paragrafo precedente, in quanto le nuove tecnologie aprono sia nuovi mercati che la possibilità di riconfigurare organizzazioni e industrie esistenti. Sia il cambiamento tecnologico che quello organizzativo tendono a provocare prevedibili contro-reazioni. Dopo l'impeto delle possibilità offerte dai nuovi modelli di gestione abilitati dalla tecnologia, che sono tipicamente incarnati all'inizio in poche aziende di grande successo, presto ne stimolano l'imitazione diffusa sia in patria che all'estero, e le organizzazioni cercano di bilanciare e consolidare i loro guadagni compensando le conseguenze negative. Allo stesso modo, le tecnologie tendono a diventare più standardizzate man mano che si generalizzano nelle aziende e nei settori, spesso per necessità, attraverso una varietà di meccanismi di trasmissione (Ponte e Sturgeon, 2013; Dallas et al., 2019). Come tra gli stati e i mercati, i due cicli non si muovono di pari passo, ma co-evolvono in modi che possono essere tanto sequenziali o dissonanti quanto simultanei, complementari o coordinati.

2.6 COMPRESSED DEVELOPMENT

Alla luce di tutte le considerazioni fatte, si può arrivare a una definizione più puntuale del *compressed development*, il paradigma di sviluppo sociale ed economico all'interno del quale ci troviamo attualmente. Esso, come già più volte menzionato presenta due caratteristiche chiave.

La prima, è la compressione delle esperienze di sviluppo. Molti scrittori hanno notato che i *late developers*, nella misura in cui sono stati in grado di crescere economicamente, lo hanno fatto più velocemente di quelli precedenti, come risultato dell'apprendimento, delle licenze e degli investimenti dei *first developers*. Rispetto al Regno Unito, la Germania e gli Stati Uniti sono cresciuti più rapidamente, e il Giappone ancora di più. Dopo il Giappone, la Corea del Sud e Taiwan hanno avuto una crescita ancora più rapida e, recentemente, la Cina continentale, nonostante la sua vastità, ha seguito una traiettoria di crescita economica ancora più veloce.

Allo stesso modo, anche i paesi di maggior successo in termini di tasso di crescita devono presto affrontare la "deindustrializzazione" o le transizioni postindustriali verso i servizi; transizioni che stanno avvenendo sempre più "prematamente" (Rowthorn e Coutts, 2004; Rodrik, 2015), come analizzato nel capitolo precedente. Il Regno Unito si è industrializzato nel corso di quasi due secoli e poi ha iniziato a deindustrializzarsi alla fine degli anni '60. Il Giappone si è industrializzato nel corso di un secolo, ma ha iniziato a deindustrializzarsi alla fine degli anni '80. La Corea del Sud e Taiwan hanno iniziato le loro transizioni appena tre o quattro decenni dopo aver intrapreso una rapida industrializzazione.

La compressione estrema ha un impatto sullo sviluppo sociale ed economico. Ciò che prima si svolgeva in modo sequenziale, nel tempo, è ora pressato in una virtuale simultaneità, mettendo sotto pressione lo stato e altre istituzioni che forniscono servizi pubblici.

La seconda caratteristica del *compressed development* interagisce con la prima e la intensifica. Si riferisce al periodo storico in cui avviene lo sviluppo. Il contesto geopolitico, istituzionale, tecnologico e ideologico dello sviluppo cambia nel tempo. Include il grado di apertura commerciale, l'architettura finanziaria prevalente, le tecnologie di trasformazione e le strategie aziendali paradigmatiche per organizzare le industrie, i processi produttivi e il lavoro. Insieme, queste caratteristiche dell'era hanno una forte influenza sui termini dell'impegno e dell'integrazione dei paesi in via di sviluppo con i mercati globali, così come sulla formazione delle industrie e delle istituzioni nazionali.

Si può definire l'era del "compressed development" come quella che inizia all'incirca intorno al 1990 (Whittaker et al., 2010), e la si può contrapporre ai modelli di sviluppo precedenti, in

particolare ai decenni del dopoguerra. L'era postbellica del "liberalismo incorporato" (Ruggie, 1982) ha visto un maggiore intervento del governo e controlli sui capitali - sia nelle economie sviluppate che in quelle emergenti - e, almeno nei paesi sviluppati, compromessi di classe e sistemi di welfare costruiti intorno all'obiettivo della piena occupazione, tolleranza dei controlli sul commercio, e la diffusione della produzione di massa in imprese integrate verticalmente. Fu anche un'epoca di prezzi del petrolio economici e stabili. Il 'fordismo' è una delle tante denominazioni per questo sistema di articolazione macro e microeconomica.

C'erano ampie variazioni tra i paesi, e il fordismo e il liberalismo incorporato erano già sotto tensione negli anni '70. Le istituzioni di Bretton Woods furono riproposte; i cuscinetti nazionali furono rimossi; le istituzioni di welfare e i compromessi di classe furono ripudiati; e gli interessi finanziari divennero dominanti nella governance aziendale. Negli anni '80 (e anche prima) la specializzazione verticale cominciò a sostituire l'integrazione verticale in industrie specifiche, e i pionieri del discount e i produttori cominciarono ad abbracciare l'outsourcing e l'offshoring su larga scala. La grande impresa non è scomparsa, ma è diventata più specializzata verticalmente e globale (Feenstra e Hamilton, 2006). I progressi nella tecnologia dell'informazione e della comunicazione (TIC) hanno facilitato questi sviluppi e hanno permesso l'emergere di un nuovo modello di business "in rete".

Negli anni '90, poi, un'altra caratteristica importante, e che verrà analizzata più approfonditamente nel capitolo successivo, è l'ascesa e l'impatto delle catene globali del valore (CGV)(Gereffi, 2005). I *late developers* hanno promosso imprese strategicamente posizionate, grandi, integrate verticalmente, diversificate e orientate all'esportazione. Questa struttura aziendale è stata messa in discussione dal "mosaico di specializzazione e flussi di beni intermedi che comprendono le (CGV) (che hanno) . . .alterato fundamentalmente l'(ambiente) competitivo e il paesaggio in cui avviene lo sviluppo" (Whittaker, 2010). In particolare, le CGV aprono nuove opportunità di integrazione nell'economia globale che richiedono meno risorse. Questa è "compressione" nel senso che queste opportunità non sono prevedibili in termini di precedenti "stadi" di sviluppo, né in termini di promozione dell'adozione di un modello standard, ma piuttosto richiedono ai politici nazionali e agli strateghi delle aziende nazionali di decidere in modo contingente dove e come inserire le loro capacità specialistiche nelle CGV in tempo reale.

Oggi, i modelli di business potrebbero cambiare ancora, con la TIC ancora più centrale in quella che sta emergendo come "economia digitale".

Spesso emanati da o attraverso gli Stati Uniti, tali sviluppi hanno avuto un grande impatto sui paesi in via di sviluppo e sulle scelte strategiche sia dei politici che degli imprenditori in essi.

Man mano che le industrie e le istituzioni si estendevano e si frammentavano oltre i confini nazionali, potenti attori esterni, sui quali gli stati dei paesi in via di sviluppo potevano esercitare solo un controllo limitato, divennero più coinvolti nel processo di sviluppo.

CAPITOLO 3

IL COVID-19: SI CHIUDE IL SIPARIO SULLA RAPPRESENTAZIONE GIÀ CONCLUSA DELLA GLOBALIZZAZIONE COME WASHINGTON CONSENSUS

3.1 IL RUOLO DELLE CATENE GLOBALI DEL VALORE:

La pandemia dovuta al Covid-19 ha mostrato immediatamente il suo impatto dirompente, promettendo di innescare la più grave crisi economica del sistema capitalistico dallo scoppio della Grande Recessione del 2008. Molte analisi economiche si sono concentrate sull'impatto finanziario della pandemia: al riguardo, la figura 3 mostra il crollo della Borsa italiana (indice FTSE MIB) confrontandolo con la discesa che subì nel 2008 dopo il fallimento della Lehman Brothers.

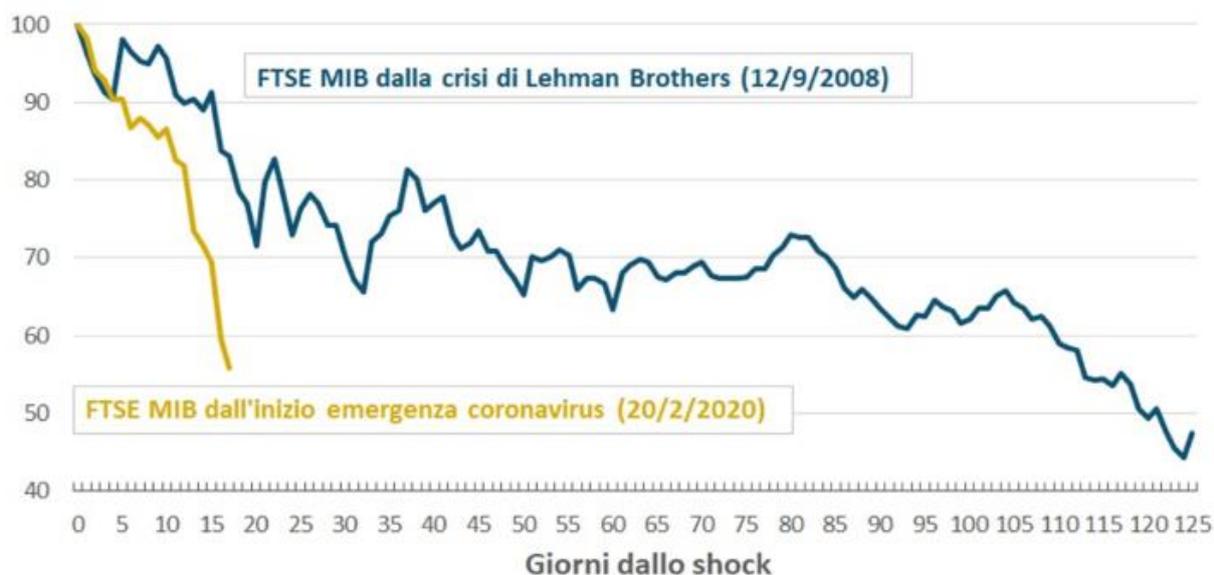


Fig. 3 Dinamica del FTSE MIB a confronto, 2008 e 2020

Per giustificare un effetto così grave sull'economia globale dovuto al diffondersi del Covid-19 è necessario guardare all'assetto che l'economia capitalistica mondiale ha assunto nell'arco degli ultimi trent'anni a seguito della cosiddetta globalizzazione neoliberista. Uno dei tratti salienti di **tale assetto è rappresentato dalla frammentazione internazionale della produzione**, la quale ha comportato un'intensa dispersione geografica delle fasi produttive necessarie alla realizzazione di un prodotto. Ciò ha prodotto un'inedita disintegrazione delle filiere produttive su scala transnazionale e ha dato vita alle cosiddette catene globali del valore (CGV), all'interno delle quali l'Asia orientale e la Cina in particolare rappresentano un nodo cruciale.

L'interruzione nelle catene di approvvigionamento di pochi beni essenziali e la carenza di prodotti medici chiave durante l'epidemia di COVID-19 hanno evidenziato la profonda interconnessione tra i paesi attraverso le catene del valore globali (GVC) e rinnovato il dibattito sui costi e i benefici della globalizzazione. In particolare, recenti discussioni sottolineano i rischi e l'instabilità associati alla frammentazione internazionale della produzione.

Le CGV generano significativi guadagni economici sia per le imprese partecipanti che per i paesi che ospitano attività CGV. La specializzazione e le economie di scala portano guadagni di produttività e prezzi di produzione inferiori. Le CGV hanno anche creato nuove opportunità per le imprese più piccole e per le economie dei mercati emergenti e dei *late developers*, poiché non devono più padroneggiare tutte le fasi di complessi processi di produzione per aver la possibilità di partecipare all'economia globale.

Sebbene i guadagni di efficienza derivanti dalle CGV siano ben consolidati, vengono sollevati interrogativi sul fatto che i guadagni derivanti dall'approfondimento e dall'espansione della specializzazione internazionale nelle CGV superino i rischi e l'instabilità associati.

In questo contesto, dunque, l'interruzione del commercio e delle attività di investimento delle multinazionali a seguito della pandemia di Covid-19 ha rinvigorito il dibattito sulla struttura delle catene globali del valore, nonché i rischi e le sfide associati al processo di offshoring. Nell'ultimo decennio, le CGV sono entrate in un periodo di trasformazione. L'influenza di alcuni cambiamenti a livello macro, come il protezionismo, le politiche pubbliche interventiste, la sostenibilità e l'uso delle tecnologie digitali nella produzione, suggerisce un passaggio verso un certo grado di de-globalizzazione. La de-globalizzazione è stata ulteriormente esacerbata dalla pandemia di Covid-19. Uno degli effetti più visibili della pandemia è stato il suo impatto sulla struttura e sulla resilienza delle CGV. L'efficienza di molte catene è stata interrotta dall'ampia gamma di misure governative introdotte per controllare la pandemia, che hanno contribuito al rallentamento economico dovuto alla crescita del protezionismo.

Il dibattito sull'evoluzione della configurazione geografica delle CGV è precedente alla pandemia. Studi precedenti sull'ambito geografico delle CGV hanno indicato che le catene di approvvigionamento tendono a operare a livello regionale piuttosto che globale e che sono raggruppate attorno a uno dei tre principali centri economici del mondo economia: Europa, Asia e Americhe. Altri studi hanno dimostrato che il commercio della catena di approvvigionamento sembra essere globale se l'attenzione si concentra sul valore aggiunto piuttosto che sui flussi commerciali lordi. Questi studi hanno suggerito che alcuni ricercatori

hanno sopravvalutato il commercio regionale interno nelle attività a valle e hanno ignorato la creazione di valore esternalizzata attraverso le reti globali. Tuttavia, è diffusa la percezione che le catene di approvvigionamento siano diventate più globali e sempre più dipendenti dalle economie emergenti. Un risultato rilevante di questa globalizzazione delle catene del valore è stata la crescita dell'*offshoring*, strategia ampiamente adottata dalle aziende nei mercati sviluppati con l'obiettivo di ridurre i costi e migliorare l'efficienza.

Numerosi studiosi di spicco, tra cui Enderwick & Buckley, Gereffi, Shih, e Zhan, hanno suggerito che la pandemia si tradurrà in un'economia mondiale più frammentata e regionalizzata. Sostengono che una tale configurazione potrebbe affrontare alcune delle debolezze della globalizzazione introducendo catene di approvvigionamento globali che combinano efficienza con resilienza e sostenibilità. In effetti, un recente studio basato su un sondaggio (McKinsey 2020) ha riportato che il 93% degli intervistati ha pianificato di aumentare il livello di resilienza attraverso le proprie catene di approvvigionamento utilizzando una varietà di meccanismi, tra cui il *reshoring* e la regionalizzazione.

3.2 GLI EFFETTI DEL COVID-19 SULLE CGV:

Sulla base di queste premesse, è possibile identificare tre possibili effetti che la pandemia di Covid-19 può avere sulle dimensioni di base delle CGV, creando così nuove sfide per le aziende che operano in quelle catene e aprendo nuove strade per la ricerca futura. L'ipotesi iniziale è che, dopo la pandemia, le nuove condizioni globali attiveranno una riconfigurazione delle CGV, che potrebbe evolvere verso un'impronta più regionale in alcuni settori. In una certa misura, ciò può portare al ritorno della produzione precedentemente esternalizzata a paesi terzi nei paesi di origine delle imprese, fenomeno noto come *reshoring*.

LA REGIONALIZZAZIONE DELLE CGV

Nel nuovo contesto globale di crescenti politiche protezionistiche e pressioni per un'economia più sostenibile, la crisi di Covid-19 ha rafforzato la tendenza alla riconfigurazione delle CGV. Le interruzioni nella fornitura di molte catene del valore, la carenza di prodotti essenziali e la volatilità dei prezzi di alcune materie prime e prodotti finali hanno svelato i limiti dell'approvvigionamento in economie lontane. Nel medio-lungo termine, le CGV possono essere riconfigurate per ridurre questo rischio, rendendole più regionali o locali, riducendo il numero di collegamenti e bilanciando l'efficienza produttiva con il miglioramento della sicurezza dell'approvvigionamento. In quanto tali, queste catene riconfigurate potranno puntare

su una collaborazione tra le economie geograficamente vicine. Inoltre, è probabile che le principali società multinazionali di queste catene, sia produttori che grandi distributori, diversifichino la loro base di fornitori promuovendo rapporti di cooperazione a lungo termine a livello regionale (McKinsey, 2020). Questa regionalizzazione potrebbe essere il risultato di un *pull-back* della configurazione della catena del valore dal livello globale a quello regionale (con le multinazionali globali che replicano le catene del valore a livello regionale) o la crescita della produzione internazionale su base regionale (con le multinazionali che strutturano le loro operazioni più vicino a casa) (UNCTAD, 2020).

Tuttavia, la riorganizzazione delle CGV non sarà facile. Sarà necessario che gli attori di CGV accettino i costi associati all'introduzione di nuove infrastrutture e tecnologie e cerchino nuovi fornitori affidabili. Inoltre, la distruzione della base industriale in molti paesi sviluppati ha ridotto la disponibilità di materie prime e prodotti intermedi, il che può aumentare il rischio di carenze in alcune catene. È improbabile che questo cambiamento si verifichi immediatamente. Tuttavia, ci si potrebbe aspettare che le aziende riconfigurino i propri GVC in base al tipo di catena e all'ubicazione dei mercati finali, il che dovrebbe guidare la loro scelta dei siti di produzione (McKinsey, 2020).

È ragionevole pensare che non tutte le catene del valore si regionalizzeranno con la stessa intensità o nella stessa misura. Alcuni fattori economici associati a specifiche filiere influenzano ancora la geografia della produzione. Nei settori in cui i costi e le economie di scala sono fattori competitivi chiave (ad esempio, tessile e abbigliamento), una configurazione più globale rimane il modo più efficiente di organizzare, soprattutto quando i distributori continuano a spingere per prezzi bassi e scorte ridotte. È probabile che anche altri settori in cui gli input chiave sono legati alla posizione (ad esempio, le industrie che si basano su input di risorse naturali estratte, come l'estrazione mineraria, l'agricoltura e l'energia) non siano influenzati dalle tendenze di regionalizzazione. Tuttavia, è probabile che alcuni fattori non economici, come le politiche governative volte a rafforzare la sicurezza e la competitività nazionali, svolgano un ruolo di primo piano nel reindirizzamento delle CGV. La pandemia ha evidenziato l'importanza dell'autosufficienza nel cibo, nei prodotti farmaceutici e in alcune attrezzature mediche (McKinsey, 2020). In altri casi, alcune nazioni adotteranno politiche industriali per salvaguardare le tecnologie emergenti (ad esempio, intelligenza artificiale, energie rinnovabili, apparecchiature 5G).

In generale, ci si aspetta di vedere una tendenza più forte verso la configurazione regionale delle catene del valore in alcuni settori critici con intensità di innovazione medio-alta e

differenziazione o personalizzazione del prodotto (ad es. macchinari e attrezzature, elettronica e automotive), (UNCTAD, 2020).

RESHORING

Prima della pandemia di Covid-19, la digitalizzazione e l'introduzione di nuove tecnologie di produzione (ad es. automazione, robotica, stampa 3D) indicavano il possibile ritorno di alcuni processi produttivi (*reshoring*) dai paesi emergenti ai paesi di origine delle multinazionali o a un paese che appartenesse alla stessa regione. La digitalizzazione consente alle aziende di ottenere il controllo dei costi riducendo la distanza fisica dal mercato di riferimento. Esempi di *reshoring* guidato da nuove tecnologie di produzione sono stati osservati in settori manifatturieri in cui le esigenze di personalizzazione e la velocità di risposta prevalgono sui costi. Queste nuove tecnologie di produzione consentono metodi di produzione più integrati e riducono i costi di transazione e di governance. Allo stesso tempo, consentono l'introduzione di servizi più efficaci nel prodotto finale. Entrambi gli aspetti riducono l'importanza del costo del lavoro e intensificano la necessità di una produzione concentrata per sfruttare le economie di scala. Soprattutto, consentono all'azienda di essere più vicina al cliente restringendo gli spazi tra gli anelli della catena e, quindi, rendono meno attraente la frammentazione globale. La possibile regionalizzazione di alcune catene del valore sta rafforzando questa tendenza e avvicinando le aziende al punto di svolta per l'adozione di decisioni di *reshoring*. Sebbene i dati macroeconomici siano ancora inconcludenti, recenti evidenze empiriche supportano questa ipotesi. Ad esempio, Barbieri et al. evidenziano diversi casi di aziende europee che hanno deciso di riportare la produzione in Europa. Le loro decisioni sono state innescate dalle nuove condizioni generate dalla pandemia di Covid-19 e dalla necessità di ridurre l'esposizione al rischio.

3.3 IL PROCESSO DI RESHORING E I LATE DEVELOPERS:

Come già sottolineato precedentemente, le catene del valore globali hanno costituito un vantaggio per i *late developers* perché hanno reso più facile per quei paesi diversificarsi dai prodotti primari ai manufatti e ai servizi. In passato, un paese doveva padroneggiare il processo produttivo di un intero manufatto per poterlo esportare. Con le catene del valore, invece, un paese può specializzarsi in una o più attività in cui ha un vantaggio comparato.

Tuttavia, adesso che si inizia a parlare di *reshoring* come prospettiva più concreta, è necessario capire quali potrebbero essere gli effetti di questa strategia sui *late developers* e quali i possibili sviluppi e prospettive future. Prima di tutto è importante sottolineare che i *late developers* tendono ad attrarre, per loro costituzione, attività della catena di approvvigionamento che non ma sono anche meno importanti dal punto di vista strategico sia per le multinazionali che per la sicurezza nazionale. Dunque, in tali CGV, è meno probabile che si assista a un *reshoring* significativo. Infatti, soprattutto nelle CGV ad alta intensità di lavoro (es. abbigliamento), le multinazionali potrebbero trovare economicamente più redditizio mantenere i propri impianti di produzione vicino ai (nuovi) mercati finali, dove il costo del lavoro è basso e l'offerta di lavoratori in grado di far funzionare macchine complesse non è sufficiente per rendere praticabile l'automazione. Laddove però la resilienza è una preoccupazione significativa, come nei prodotti farmaceutici, le possibilità di miglioramento economico possono essere ridotte in una certa misura, il che potrebbe avere effetti negativi sull'occupazione. I paesi in via di sviluppo possono riscontrare carenze significative su questo tipo di prodotti poiché i loro clienti trasferiscono le attività ai paesi sviluppati. Ciò, a sua volta, può rendere più difficile l'accesso ai prodotti essenziali, il che può tradursi in politiche volte a garantire attività strategicamente importanti e a creare barriere al *reshoring*. All'estremo, i governi potrebbero imporre restrizioni a tali rimpatri.

In un ambiente così complicato e in rapida evoluzione, i *late developers* dovrebbero concentrare i propri sforzi su tre aree strategiche di azione politica.

MAGGIORE DIVERSIFICAZIONE

I *late developers* dovrebbero concentrarsi sulla diversificazione rispetto ai compiti e alle attività tradizionali, che possono essere influenzati dall'automazione.

L'attenzione ristretta sulla produzione deve lasciare il posto a una maggiore enfasi su nuovi settori come i settori dell'economia creativa e digitale.

Alcuni dei settori che hanno beneficiato maggiormente della crisi COVID-19 sono quelli in grado di fornire servizi online e su richiesta.

CATENE DEL VALORE REGIONALI PIÙ FORTI

Il rafforzamento delle catene del valore regionali dovrebbe essere una priorità per i *late developers* per diversificare il rischio, ridurre la vulnerabilità, aumentare la resilienza e favorire lo sviluppo industriale.

Identificando e mantenendo collegamenti orizzontali e verticali, i patti regionali possono garantire che le piccole imprese cooperino per ridurre i costi di transazione e beneficiare delle economie di scala.

Possono anche aiutare a favorire la connessione tra diversi fornitori specializzati i cui input sono direttamente integrati nella catena di approvvigionamento.

Inoltre, come recentemente proposto dall'UNCTAD, è necessaria un'iniziativa di cooperazione Sud-Sud in materia di salute, ricerca sanitaria e aree correlate.

PIÙ REGOLAMENTAZIONE STATALE

Infine, i governi hanno bisogno che le imprese internalizzino le varie esternalità e ripercussioni che le loro decisioni di investimento e innovazione producono per le società in cui operano.

Ciò dovrebbe essere fatto introducendo espliciti quadri normativi e di *governance* e non semplicemente basandosi sulla responsabilità sociale delle imprese. Ciò è tanto più importante nei settori messi a rischio dalle tendenze del *reshoring* e dell'automazione.

3.4 LE CATENE GLOBALI DEL VALORE COME CON-CAUSA DELLA PANDEMIA:

Accanto al richiamo degli impatti economici del Covid-19 sulle CGV, si vuole qui suggerire di osservare anche la relazione inversa: come le CGV possano essere considerate una concausa della diffusione del Covid-19 nel mondo.

Si consideri il crescente numero di lavori scientifici che collegano inquinamento e diffusione del virus. Spesso sono soltanto correlazioni spurie, alla stregua degli studi sui miasmi nella “fabbrica inglese dell'Ottocento”, ossia lavori che associavano le malattie dell'epoca genericamente all'inquinamento. Più accurati sembrano quegli studi che oggi accusano la produzione industriale capitalistica di alterare gli ecosistemi e, soprattutto, di ridurre la biodiversità.

Da tale riduzione deriverebbe una maggiore probabilità del cosiddetto “salto di specie”, ossia il fatto che il virus cerchi nuove specie animali – l'uomo nella fattispecie – per continuare a esistere.

Questi due fattori, inquinamento e riduzione della biodiversità, devono però essere collegati non solamente alla produzione industriale in generale – la stessa che provocava inquinamento nei due secoli passati, ancorché su scala differente – ma anche al modo specifico con cui si produce oggi a livello mondiale. Di qui la domanda: la probabilità di diffusione del virus è accresciuta dal fatto che si produca oggi attraverso le CGV?

Una risposta a questa domanda è affermativa per almeno due ragioni. In primo luogo, si consideri la misura in cui le CGV hanno aumentato la concentrazione della produzione manifatturiera in talune aree geografiche, in particolare in Asia orientale ma anche in America Latina. Tale concentrazione si accompagna a un'accentuata specializzazione produttiva delle diverse regioni del mondo (frammentazione globale della produzione) per logiche di convenienza economica, ossia di compressione dei costi, che non tengono conto di un adeguato rapporto con la natura.

La grande concentrazione di alcune fasi delle CGV in paesi emergenti dipende spesso dal basso costo della manodopera locale e da peggiori condizioni di lavoro, dovute a legislazioni meno restrittive rispetto a gran parte di quelle vigenti in Occidente. Legislazioni che consentono anche tassi di inquinamento più alti che in altre parti del mondo. In generale, si ha una concentrazione della produzione – come visto nelle statistiche precedenti – che potrebbe aumentare la probabilità di nuovi virus.

In secondo luogo, la logica delle CGV ha comportato in questi decenni un forte aumento del commercio internazionale, in particolare quello di input intermedi accanto a quello dei beni finali. A tale aumento si è accompagnata una maggiore mobilità dei lavoratori. Infatti, dato che le CGV sono dominate da attori globali, ossia grandi imprese multinazionali, la mobilità internazionale dei loro lavoratori, in particolare dei loro manager, ha probabilmente impattato positivamente sulla probabilità di diffusione del virus.

Per quanto aneddotici, i casi del “paziente 1” tedesco (contagiato da una manager di Shangai che ha portato il virus in Germania il 20 gennaio 2020), o quello del “paziente 1” italiano di Codogno (manager della multinazionale Unilever), sono emblematici.

BIBLIOGRAFIA

- Kuznets, S. (1971). 8. *Notes on Stage of Economic Growth as a System Determinant* (pp. 243-268). University of California Press.
- Rowthorn, B., Rowthorn, R. E., Wells, J. R., & Wells, J. R. (1987). *De-industrialization foreign trade*.
- Baumol, W. J. (1967). Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis.
- Fuchs, V. R. (1968). Front matter, *The Service Economy*.
- Singh, A. (1977). UK industry and the world economy: A case of de-industrialization?.
- Baumol, W. J., Blackman, S. A. B., & Wolff, E. N. (1985). Unbalanced growth revisited: asymptotic stagnancy and new evidence.
- Griliches, Z. (1992). Introduction to "output measurement in the service sectors". In *Output measurement in the service sectors*
- Rowthorn, R., & Coutts, K. (2004). De-industrialisation and the balance of payments in advanced economies.
- Singh, A. (1977). UK industry and the world economy: A case of de-industrialization?.
- Chang, H. J. (2002). *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*. Anthem Press.
- Gerschenkron, A. (1962). Economic backwardness in historical perspective (1962). *The Political Economy Reader: Markets as Institutions*.
- Hirschman, A. T. (1971). How to divest in Latin America, and why.
- Hirschman, A. O. (1968). The political economy of import-substituting industrialization in Latin America. *The Quarterly Journal of Economics*.
- Amsden, A. H. (1989). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University Press on Demand.
- Johnson, C. (1982). The developmental state: Odyssey of a concept. *The developmental state*.
- Wade, J. (1990). Dynamics of organizational communities and technological bandwagons: An empirical investigation of community evolution in the microprocessor market. *Strategic management journal*.
- Evans, Peter. (1995). *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Moon-Chung-in and Sang-Young Rhyu. (2000). The State, Structural Rigidity, and the End of Asian Capitalism: A Comparative Study of Japan and South Korea. In *Politics and*

Markets in the Wake of the Asian Crisis, eds. Richard Robinson and Hyuk-Rae Kim, 77-98. New York: Routledge.

Weiss, L. (2000). Developmental states in transition: adapting, dismantling, innovating, not 'normalizing'. *The Pacific Review*.

Amsden, A., & Chu, W. W. (2003). Beyond late development. *Taiwans Upgrading Policies*, Cambridge, Massachusetts.

Dore, J. J. (1973). The development of speech acts. *City University of New York*.

Amsden, A. H., & Hikino, T. (1994). Project execution capability, organizational know-how and conglomerate corporate growth in late industrialization. *Industrial and corporate change*.

Gerschenkron, A. (1962). Economic backwardness in historical perspective (1962). *The Political Economy Reader: Markets as Institutions*.

Rostow, W. W. (1960). The stages of economic growth. *The economic history review*.

UNCTAD (1995) World Investment Report. New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD (2008), *World Investment Report: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, New York: UNCTAD.

Akamatsu, K. (1962). A historical pattern of economic growth in developing countries. *The developing economies*.

Ozawa, T. (2009) *The Rise of Asia: The 'Flying-Geese' Theory of Tandem Growth and Regional Agglomeration*. Cheltenham: Edward Elgar.

Ozawa, T. (2011). The (Japan-born)'flying-geese'theory of economic development revisited—and reformulated from a structuralist perspective. *Global Policy*.

Gedney, L. (1982) 'Why Birds Fly in Vees', Alaska Science Forum [online], 16 August, Article 559. Available from: <http://www.gi.alaska.edu/ScienceForum/ASF5/559.html> [Accessed 15 March 2008].

Trotsky, L. ([1932] 2017), *History of the Russian Revolution*, London: Penguin Books.

Trotsky, L. ([1906] 1969), *The Permanent Revolution and Results and Progress*, New York: Merit Publishers.

Veblen, T. (1915), *Imperial Germany and the Industrial Revolution*, New York: Macmillan.

Whittaker, D.H., Sturgeon, T. and Song, L. (2016), 'Compressed Development, Business Systems, and Innovation: The Importance of Timing and Agency in Economic and Institutional Development and Change', in R. Whitley and X. Zhang eds., *Changing Asian Business Systems: Globalization, Socio-Political Change, and Economic Organization*, Oxford: Oxford University Press.

- Whittaker, D.H., Zhu, T., Sturgeon, T., Tsai, M.H., and Okita, T. (2010), ‘Compressed Development’, *Studies in Comparative International Development*.
- Polanyi, K. (1944), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, New York: Farrar and Rinehart.
- Ponte, S. and Sturgeon, T. (2013), ‘Explaining Governance in Global Value Chains: Towards a Broader Analytical Framework’, *Review of International Political Economy*.
- Dallas, M., Ponte, S., and Sturgeon, T. (2019), ‘Power in Global Value Chains’, *Review of International Political Economy*.
- Rodrik, D. (2015), ‘Premature Deindustrialization’, unpublished paper, Institute for Advanced Study, Princeton, NJ.
- Rowthorn R. and Coutts, K. (2004), ‘De-industrialization and the Balance of Payments in Advanced Economies’, *Cambridge Journal of Economics* 28, 767–90.
- Rowthorn, R. and Wells, J. (1987), *De-industrialization and Foreign Trade*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ruggie, J. (1982), ‘International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Post-war Economic System’, *International Organization*.
- Feenstra, R. and Hamilton, G. (2006), *Emerging Economies, Divergent Paths: Business Groups and Economic Organization in South Korea and Chinese Taipei*, New York: Cambridge University Press.
- Gereffi, G., Humphrey, J., and Sturgeon, T. (2005), ‘The Governance of Global Value Chains’, *Review of International Political Economy*.
- OECD (2013), *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing, Paris.
- Andrews, D., P. Gal and W. Witheridge (2018), “A Genie in the Bottle? Globalisation, Competition and Inflation”, *Economics Department Working Papers No. 1462*, OECD Publishing, Paris,
- Petricevic, O., Teece, D. J. (2019). The structural reshaping of globalization: Implications for strategic sectors, profiting from innovation, and the multinational enterprise.
- Organisation for Economic Co-Operation and Development . (2020, June 3). COVID-19 and global value chains: Policy options to build more resilient production networks.
- Juergensen, J., Guimón, J., Narula, R. (2020). European SMEs amidst the COVID-19 crisis: Assessing impact and policy responses.
- Hernández, V., Pedersen, T. (2017). Global value chain configuration: A review and research agenda.

Rugman, A. M., Li, J., Oh, C. H. (2009). Are supply chains global or regional?

Baldwin, R., López-González, J. (2015). Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses.

Loss, B., Timmer, M. P., de Vries, G. J. (2015). How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation.

Mudambi, R., Puck, J. (2016). A global value chain analysis of the “regional strategy” perspective.

Pla-Barber, J., Linares, E., Ghauri, P. N. (2019). The choice of offshoring operation mode: A behavioural perspective.

Enderwick, P., Buckley, P. J. (2020). Rising regionalization: Will the post-COVID-19 world see a retreat from globalization? Gereffi, G. (2020). What does the COVID-19 pandemic teach us about global value chains? The case of medical supplies. Shih, W. (2020, March 19). Is it time to rethink globalized supply chains? Zhan, J. X. (2021). GVC transformation and a new investment landscape in the 2020s: Driving forces, directions, and a forward-looking research and policy agenda.

Pananond, P., Gereffi, G., Pedersen, T. (2020). An integrative typology of global strategy and global value chains: The management and organization of cross-border activities.

McKinsey . (2020). Resetting supply chains for the next normal.

Javorcik, B. (2020). Reshaping of global supply chains will take place, but it will not happen fast.

Shih, W. (2020, March 19). Is it time to rethink globalized supply chains?

Gandoy, R., Díaz-Mora, C. (2020). The future of Global Value Chains. Exporters and Investors Club.

McKinsey . (2020). Resetting supply chains for the next normal.

United Nations Conference on Trade and Development . (2020). World investment report: International production beyond the pandemic.

Gandoy, R., Díaz-Mora, C. (2020). The future of Global Value Chains. Exporters and Investors Club.

McKinsey . (2020). Resetting supply chains for the next normal.

Pérez, F., Candau, E., Pla-Barber, J., Solaz, M., Villar, C. (2020). Spanish competitiveness in global value chains.

Narula, R. (2018). Multinational firms and the extractive sectors in the 21st century: Can they drive development?

McKinsey . (2020). Resetting supply chains for the next normal.

Miroudot, S. (2020). Reshaping the policy debate on the implications of COVID-19 for global supply chains.

United Nations Conference on Trade and Development . (2020). World investment report: International production beyond the pandemic.

Strange, R., Zucchella, A. (2017). Industry 4.0, global value chains and international business. Strange, R., Zucchella, A. (2017). Industry 4.0, global value chains and international business.

Cirilo, V., Molero-Zayas, J. (2019). Digitalizing industry? Labor, technology and work organization: An introduction to the Forum.

Dachs, B., Kinkel, S., Jäger, A. (2019). Bringing it all back home? Backshoring of manufacturing activities and the adoption of Industry 4.0 technologies.

Barbieri, P., Boffelli, A., Elia, S., Fratocchi, L., Kalchschmidt, M., Samson, D. (2020). What can we learn about reshoring after COVID-19?

Miroudot, S. (2020). Resilience versus robustness in global value chains: Some policy implications. *COVID-19 and trade policy: Why turning inward won't work*.

UNCTAD (2020). South-South cooperation at the time of Covid-19: building solidarity among developing countries.

Wallace, R. (2016). *Big farms make big flu: dispatches on influenza, agribusiness, and the nature of science*. NYU Press.

Rothe, C., Schunk, M., Sothmann, P., Bretzel, G., Froeschl, G., Wallrauch, C., ... & Hoelscher, M. (2020). Transmission of 2019-nCoV infection from an asymptomatic contact in Germany.