

Cattedra: Storia dell'economia e dell'impresa

*Globalizzazione e catene globali del valore:
sfide e opportunità per l'economia thailandese
tra crescita, disuguaglianze, pandemia e
conflitti regionali.*

Relatrice

Rita Mascolo

Candidato

Ruggiero Alice

269841

Indice

Ringraziamenti	1
Sommario	2
Introduzione	3
1. La globalizzazione e le catene globali del valore	5
1.1. La globalizzazione	5
1.2. Le catene globali del valore	11
1.3. Specializzazione funzionale nelle catene globali del valore	14
1.4. Dinamiche e sfide nelle catene globali del valore in risposta alle recenti crisi e cambiamenti geopolitici	19
2. L'impatto della globalizzazione e delle catene globali del valore sull'economia del mondo emergente	28
2.1. I Paesi emergenti: le cause del sottosviluppo economico e le teorie della crescita	28
2.2. Come la globalizzazione ha impattato sullo sviluppo economico dei Paesi emergenti.....	37
2.3. I vantaggi e gli svantaggi della globalizzazione e delle catene globali del valore sull'economia dei Paesi emergenti	43
3. L'impatto della globalizzazione e delle catene globali del valore sull'economia thailandese	49
3.1. Lo sviluppo economico della Thailandia	49
3.2. Analisi quantitativa dell'impatto della globalizzazione sullo sviluppo dell'economia thailandese	54
3.3. Il ruolo della Thailandia nelle catene globali del valore	57
3.4. La centralità del settore <i>automotive</i> nella partecipazione della Thailandia alle catene globali del valore	59
3.5. I vantaggi e gli svantaggi dell'impatto della globalizzazione e delle catene globali del valore sull'economia thailandese.....	69

Conclusioni	75
Bibliografia	77

Ringraziamenti

Prima di procedere con la trattazione, vorrei ringraziare tutti coloro che mi hanno supportato durante la stesura di questo elaborato.

Innanzitutto, un sincero ringraziamento va alla mia relattrice, Prof.ssa Rita Mascolo, che mi ha seguito, con infinita disponibilità, in ogni fase della realizzazione dell'elaborato, fin dalla scelta dell'argomento.

Un ringraziamento speciale va alla Luiss Guido Carli, la mia università, per avermi enormemente arricchito durante questi tre anni e per avermi dato l'opportunità unica di studiare presso la Chulalongkorn University di Bangkok durante lo scorso semestre. Senza questa esperienza, non avrei mai potuto approfondire l'economia della Thailandia. Dunque, non mi sarei mai appassionata così tanto a tale argomento tanto da renderlo oggetto della mia tesi di laurea.

Un ringraziamento di cuore va poi alla mia famiglia, che mi ha dato l'opportunità di intraprendere l'esperienza universitaria presso la Luiss credendo sempre in me durante questo meraviglioso percorso.

Grazie a Damiano, il mio ragazzo, per essere stato una spalla su cui contare durante questi anni e anche nel corso della stesura della presente tesi di laurea.

Un grazie speciale alle mie amiche di sempre, Vittoria, Giulia, Alessia e Veronica, per aver condiviso con me i momenti felici del mio percorso universitario e per avermi fatto distrarre nei momenti più difficili.

Infine, ringrazio di cuore gli amici universitari, con i quali ho stretto un forte legame in questi anni, per aver vissuto insieme a me questo indimenticabile percorso tra ansie, risate e soddisfazioni.

A tutti voi, il mio più sentito grazie.

Alice

Sommario

Il presente elaborato analizza in profondità gli effetti della globalizzazione e delle catene globali del valore (GVC) sulle economie dei Paesi emergenti, focalizzandosi sull'economia thailandese.

Inizialmente, viene fornita una panoramica dei concetti di globalizzazione e GVC, mettendo in luce il loro impatto sull'economia mondiale dal 1870 ai giorni nostri. Inoltre vengono analizzate le conseguenze che la pandemia e i recenti conflitti regionali hanno avuto su di essi.

Successivamente, la trattazione si focalizza sugli effetti della globalizzazione nei Paesi in via di sviluppo (PVS). Attraverso i risultati di uno studio econometrico condotto da Traù e Romano nel 2017, si dimostra come l'integrazione dei mercati abbia catalizzato la crescita economica nei Paesi a basso reddito. Tuttavia, analizzando i dati della Banca Mondiale, emerge che la globalizzazione ha nel tempo aggravato le disuguaglianze economiche e sociali a livello mondiale.

In sintesi, dall'analisi si evince che, se da un lato la formazione di un unico mercato globale ha sostenuto la crescita dei Paesi in via di sviluppo, dall'altro ha comportato un aumento delle disparità.

Per ottenere una visione più concreta del fenomeno, si analizza l'economia thailandese.

Dopo aver esaminato le cause del sottosviluppo e i fattori che hanno contribuito alla recente ripresa economica, viene analizzato l'impatto della globalizzazione sulla Thailandia. L'analisi, effettuata con il metodo della regressione lineare, è frutto di una rielaborazione personale di dati provenienti dalla Banca Mondiale e dall'Ufficio nazionale dello sviluppo economico e sociale della Thailandia (NESDC). Dall'esame emerge che, similmente ad altri Paesi emergenti, il progresso economico thailandese è stato trainato dalla globalizzazione, grazie all'aumento del commercio internazionale. Tuttavia, ciò ha anche condotto a un incremento delle disparità economiche e sociali interne, che il governo locale sta ancora cercando di risolvere attraverso diverse politiche economiche.

La globalizzazione ha determinato lo sviluppo di catene del valore in cui sono coinvolti tutti i Paesi del mondo e rispetto alle quali viene approfondito il ruolo rivestito dalla Thailandia, con un *focus* particolare al settore automobilistico. Nello specifico, sono state analizzate le fasi del processo produttivo ed il ruolo in esse rivestito dalla Thailandia a livello mondiale.

Nello studio, viene dato rilievo alle relazioni economiche con il Giappone, uno dei principali partner commerciali del Paese del Sorriso e si è utilizzato, come caso di studio, il processo produttivo di Toyota.

In conclusione, questo elaborato, analizzando il caso thailandese, fornisce un approfondimento dei complessi effetti della globalizzazione e delle GVC sui Paesi emergenti.

Introduzione

Nell'epoca contemporanea, caratterizzata dalla globalizzazione, il contesto economico internazionale ha subito trasformazioni rilevanti. La globalizzazione ha facilitato la decomposizione e la distribuzione delle attività produttive su scala globale. Ciò ha offerto alle aziende l'opportunità di ridurre i costi e di espandere la loro presenza nei mercati internazionali, allocando le loro risorse in diverse nazioni.

Questa dinamica ha avuto impatti positivi sullo sviluppo economico dei Paesi emergenti. Prendendo ad esame la Thailandia, è possibile rilevare che, al pari degli Paesi dell'Asean¹, la globalizzazione gli ha consentito di integrarsi più efficacemente nei mercati globali, soprattutto nella partecipazione alle fasi della produzione a basso valore aggiunto. La maggiore integrazione nei mercati globali ha portato a un aumento significativo delle esportazioni nel Paese del Sorriso (e nei Paesi emergenti), a beneficio dello sviluppo delle rispettive economie locali. Tra gli Stati che hanno usufruito dei vantaggi derivanti da tale scenario economico, ci sono le cosiddette Tigri d'Asia². Queste ultime hanno registrato una crescita economica esponenziale in tempi brevi.

In tale contesto macroeconomico, caratterizzato da una forte interdipendenza tra gli Stati, gli *shock* come la pandemia ed i conflitti geopolitici, hanno avuto un impatto significativo. Questi eventi hanno alterato profondamente lo scenario politico-economico attuale, causando una diminuzione della connessione tra i Paesi del mondo. Ad oggi l'interdipendenza fra gli Stati del mondo si è talmente allentata rispetto al passato, da spingere numerosi studi a definire l'attuale periodo storico come *slowbalization* (M. Lossani et al., 2023).

Sul piano dei processi produttivi, il rallentamento della globalizzazione si manifesta attraverso i fenomeni di *nearshoring* e *reshoring*³. Di conseguenza, i Paesi emergenti stanno diventando meno dipendenti dalle potenze lontane e più legati a quelle vicine, continuando a crescere economicamente. Ne sono un esempio i Paesi dell'ASEAN, che stanno implementando strategie mirate per diventare economie ad alto reddito.

La globalizzazione ha prodotto anche diversi effetti negativi sui Paesi emergenti. Uno dei principali è l'aumento delle disuguaglianze, sia tra Paesi ricchi e poveri, sia all'interno dei singoli Paesi. Le nazioni con risorse, istituzioni e infrastrutture avanzate hanno tratto maggiori benefici dalla globalizzazione, lasciando indietro i Paesi meno sviluppati. Inoltre, la liberalizzazione dei mercati finanziari ha svantaggiato le piccole e medie imprese locali, poiché le banche tendono a concedere prestiti a clienti più grandi e stabili, come le multinazionali, limitando così l'accesso al credito per le piccole imprese locali. In aggiunta, la maggiore volatilità dei mercati e dei tassi di cambio ha reso le imprese più prudenti nell'indebitamento esterno, aumentando il rischio per le aziende e contribuendo allo sviluppo di disuguaglianze. I capitali e le tecnologie delle imprese multinazionali sono principalmente diretti verso Paesi economicamente avanzati o verso pochi

¹ Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malesia, Myanmar, Singapore, Thailandia, Vietnam

² Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong, Singapore

³ Il *reshoring* è il processo attraverso il quale le aziende decidono di riportare la produzione o altre attività precedentemente delocalizzate all'estero in patria. Invece, il *nearshoring* consiste nel riportare le attività in Paesi geograficamente vicini ai propri. Tali tattiche consentono alle imprese di ridurre la dipendenza da fornitori stranieri, migliorare la qualità dei prodotti o servizi, ridurre i tempi di consegna e risparmiare sui costi complessivi. Pertanto, queste strategie garantiscono una maggiore sicurezza in caso di futuri shock economici o interruzioni della catena di approvvigionamento. (F. Liberatore, *Quale «shoring» per le imprese?*, ISPI, 2023)

Paesi emergenti meglio dotati di risorse umane e infrastrutture, aumentando ulteriormente le disparità tra i Paesi in via di sviluppo.

Complessivamente, questi fattori hanno complessivamente peggiorato la situazione economica dei Paesi emergenti, rendendoli più vulnerabili agli effetti negativi della globalizzazione.

Data la rilevanza del tema nello scenario attuale, il presente elaborato si propone di indagare l'impatto della globalizzazione sullo sviluppo dei Paesi a lenta industrializzazione. Verrà posta particolare attenzione all'economia di uno dei Paesi dell'ASEAN, la Thailandia. Questa scelta è motivata dagli eccellenti risultati economici che il Paese ha raggiunto negli ultimi anni, anche grazie alla globalizzazione. Ho potuto constatare personalmente questi progressi durante la mia esperienza Erasmus, svolta a Bangkok, nel semestre passato e ne sono rimasta piacevolmente colpita.

Passando in rassegna i contenuti dei capitoli del presente elaborato, nel primo capitolo vengono introdotti i concetti di globalizzazione e di catene globali del valore. Nello specifico, sono esplorati le loro origini, conseguenze ed impatti economici nel tempo.

Nel secondo capitolo vengono, invece, analizzate le ragioni della ritardata crescita economica nei Paesi in via di sviluppo e le diverse teorie sulla loro espansione economica. Inoltre, viene approfondita l'incidenza della globalizzazione su tali processi attraverso uno studio econometrico di L. Romano e F. Traù del 2017.

Infine, nel terzo capitolo, viene analizzato il caso specifico della Thailandia. Vengono esaminate le cause della lenta industrializzazione e le strategie poste in essere dal governo per favorire lo sviluppo economico. Inoltre, vengono discussi gli effetti che la globalizzazione ha avuto sul progresso economico thailandese, mediante una rielaborazione personale di dati della Banca Mondiale e dell'Ufficio nazionale per lo sviluppo economico e sociale della Thailandia (NESDC). Inoltre, viene analizzato il ruolo attuale della Thailandia nelle catene globali del valore, con un'attenzione particolare al settore automobilistico. Tale settore è particolarmente rilevante per l'economia thailandese, essendo uno dei principali contributori in termini di valore aggiunto e livello di esportazioni.

Per rendere l'analisi esaustiva, viene anche posto un focus ai legami fra la Thailandia e il Giappone, uno dei suoi principali partner commerciali. A tal proposito, viene analizzato il caso della casa automobilistica giapponese Toyota, che si è insediata in Thailandia nel lontano 1960.

Infine, vengono approfonditi gli effetti negativi della globalizzazione sull'economia thailandese. Nello specifico, viene posta l'attenzione sull'aumento delle disparità sociali ed economiche all'interno del Paese, che il governo si sta impegnando a ridurre attraverso l'adozione di politiche economiche mirate.

1.La globalizzazione e le catene globali del valore

L'obiettivo di questo capitolo è delineare i concetti di globalizzazione e di catene globali del valore. A tal fine saranno messi in luce gli effetti che questi hanno avuto e avranno sull'economia mondiale nel corso del tempo. Nel paragrafo 1.1 verrà approfondito il tema della globalizzazione. Dopo averne condiviso una chiave di lettura, si illustreranno le cause di tale fenomeno e le relative conseguenze sull'economia a partire dal 1870. Nel paragrafo 1.2 sarà esplorata la questione delle catene globali del valore. Saranno definite e poi descritti i loro moventi, nonché le varie strutture organizzative.

Nel paragrafo 1.3 verrà esaminata la localizzazione delle varie attività delle catene globali di approvvigionamento nei Paesi del mondo.

Infine, nell'ultimo paragrafo (1.4), verrà discusso l'impatto degli *shock* economici degli ultimi anni sui *patterns* precedentemente illustrati. In seguito, saranno spiegati il GSCPI e il Barometro delle GVC, poiché utili al fine di misurare le pressioni presenti e future sulle catene globali di approvvigionamento. In questo modo sarà possibile delineare efficaci strategie economiche, adottabili dalle imprese, per reagire alle varie *disruptions*.

1.1. La globalizzazione

Ad oggi il fenomeno della globalizzazione è ampiamente discusso. Nonostante ciò, non esiste ancora una definizione generale e univoca del fenomeno, bensì solo sue interpretazioni.

Secondo D. Held e A. McGrew (2010), la globalizzazione rappresenta un paradigma che dissolve la distinzione tradizionale tra spazi nazionali e internazionali. In questa prospettiva, essa può essere intesa come un fenomeno in cui le azioni e gli eventi, che accadono in un determinato luogo, hanno impatti anche su altri contesti geograficamente distanti. Ciò rende i Paesi del mondo interdipendenti su tutti i fronti: economico, politico e sociale.

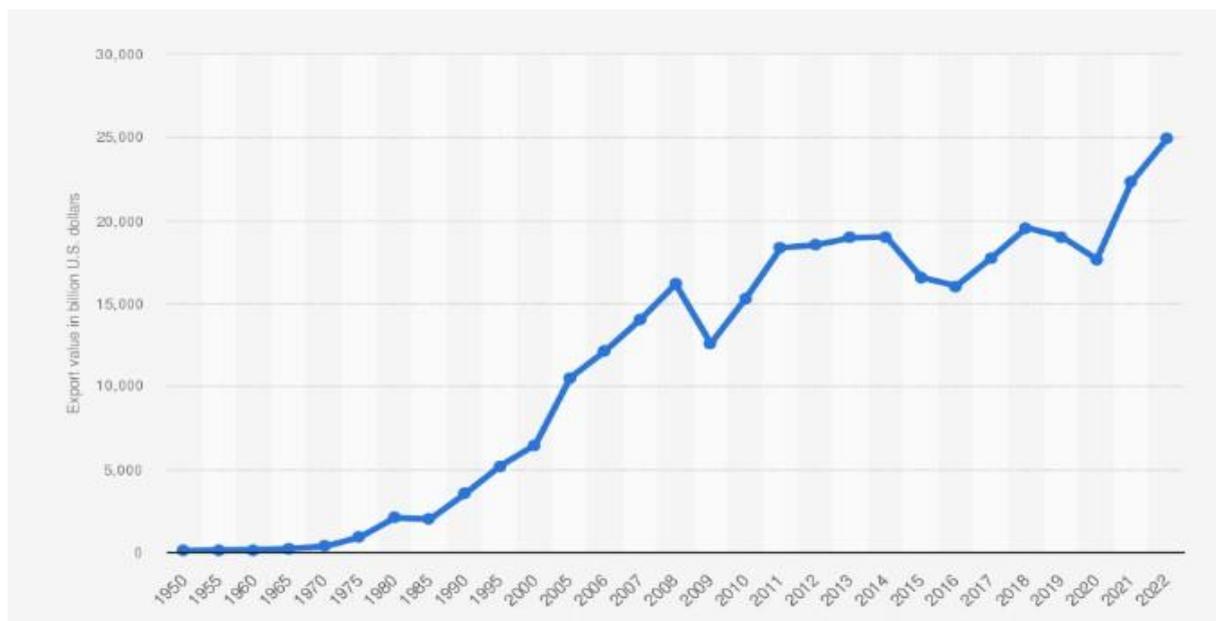
A. Amendola et al. (2021) aggiungono a questa visione un'altra chiave di lettura. Definiscono la globalizzazione come la "compressione spazio-temporale" del modo in cui i soggetti compiono le proprie scelte. Questo è possibile grazie alla rapidità dei mezzi di comunicazione, dovuta all'innovazione nel settore della comunicazione e dell'informazione.

Riassumendo, la globalizzazione è il processo di accelerazione delle comunicazioni e di riduzione delle distanze spazio-temporali, che ha portato all'interdipendenza economica, politica e sociale tra individui e Paesi. Le sue radici sono rintracciabili nell'accelerazione del progresso tecnologico, nelle politiche economiche e commerciali orientate alla liberalizzazione degli scambi e alla deregolamentazione dei mercati, adottate su scala globale dalla fine del XIX secolo. Da un lato la tecnologia ha giocato un ruolo essenziale nel ridurre i costi di trasporto e di comunicazione. Infatti, essa ha reso più accessibili i mercati e ha agevolato lo scambio di informazioni su scala globale. Dall'altro lato, le politiche economiche e commerciali hanno abbattuto le barriere che limitavano lo sviluppo del commercio internazionale, come dazi e restrizioni quantitative. Queste

dinamiche hanno promosso l'integrazione economica tra i Paesi e favorito l'espansione delle imprese su scala internazionale. Ciò ha rivoluzionato i mercati finanziari, del lavoro e dei beni⁴.

Per quanto riguarda il mercato dei beni, la globalizzazione ha *in primis* portato allo sviluppo di mercati globali per un'ampia gamma di prodotti e servizi. Questo ha alimentato l'aumento del commercio internazionale, come dimostrato nei Grafici 1 e 2. Il primo grafico mostra la rapida evoluzione del commercio internazionale dal 1950 sino al 2022. Invece, il secondo grafico evidenzia lo sviluppo del grado di integrazione internazionale dell'economia dei Paesi durante lo stesso periodo.

Grafico 1 Sviluppo del commercio internazionale dal 1950 al 2022⁵

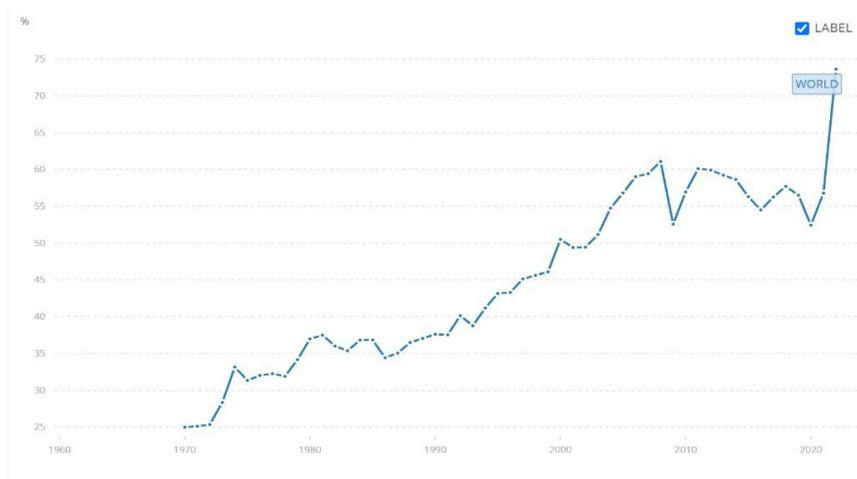


Fonte: Unctad, 2023

⁴ A. Amendola et al., *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano, 2021, p. 43-46.

⁵ La quota di commercio internazionale, per ciascun anno, viene calcolata come il rapporto fra le esportazioni ed il Pil (mondiale).

Grafico 2: : Sviluppo del grado di integrazione dei mercati dal 1960 al 2022⁶



Fonte: World Bank, 2024

In secundis, l'integrazione dei mercati ha portato all'aumento del numero dei Paesi coinvolti nel commercio internazionale. Infatti, sono entrati nella scena anche i cd *Globalizers* (Banca Mondiale, 2002), anche noti come Paesi in via di sviluppo (PVS) o *late industrialized countries* (LIC). Questi vengono definiti come gli Stati "associati a basso tenore di vita, basso reddito e diffusa povertà, così come a una limitata attività industriale e a un basso indice di sviluppo umano" (*In via di sviluppo*, Treccani, consultato 15 marzo 2024)⁷. Nella seconda metà degli anni Ottanta, i paesi in via di sviluppo esportavano: manufatti per meno di un terzo, combustibili per poco più di un terzo e per il resto materie prime. Alla fine dello scorso decennio, le loro esportazioni di manufatti hanno raggiunto circa il 70%, superando i due terzi delle esportazioni totali. I combustibili non hanno raggiunto il 20% e le materie prime hanno superato appena il 10%. Ormai circa il 40% dell'import di prodotti finiti dei Paesi avanzati proviene ormai da questi nuovi entranti.

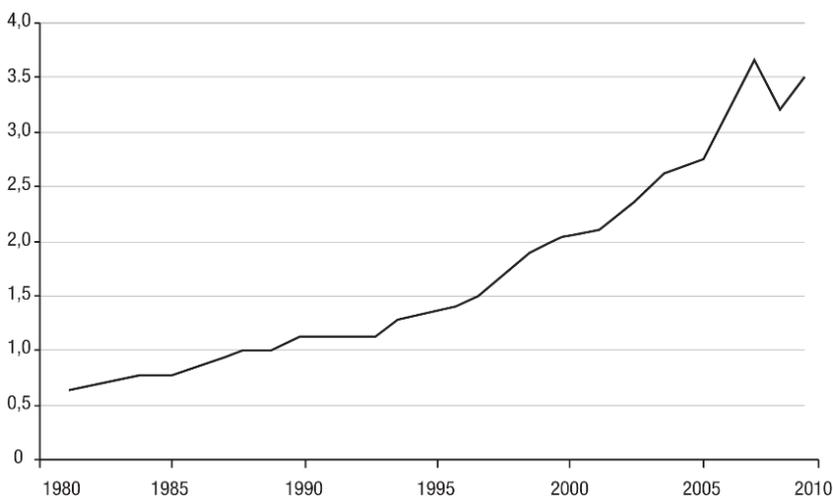
Passando ai cambiamenti relativi ai mercati finanziari, una prima conseguenza della globalizzazione è stata l'affermarsi di un mercato unico dei capitali. Non esistono più mercati distinti nei quali si scambiano titoli, valute e altre attività finanziarie, ma un mercato globale con più localizzazioni. La crescente evoluzione dell'internazionalizzazione dei flussi finanziari dal 1980 sino al 2010 è rappresentata nel grafico sottostante⁸.

⁶ Lo sviluppo del grado di integrazione tra i mercati rappresenta il grado di apertura commerciale dei Paesi, ed è determinato dal rapporto fra la somma del livello di importazioni e esportazioni ed il PIL: $[(\text{Import} + \text{Export}) / \text{PIL}]$.

⁷ L. De Benedictis e R. Helg, *Globalizzazione, Liuc Papers*, Economia e Impresa, 2002, p. 11-12.

⁸ A. Amendola et al., *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano, p. 46-49.

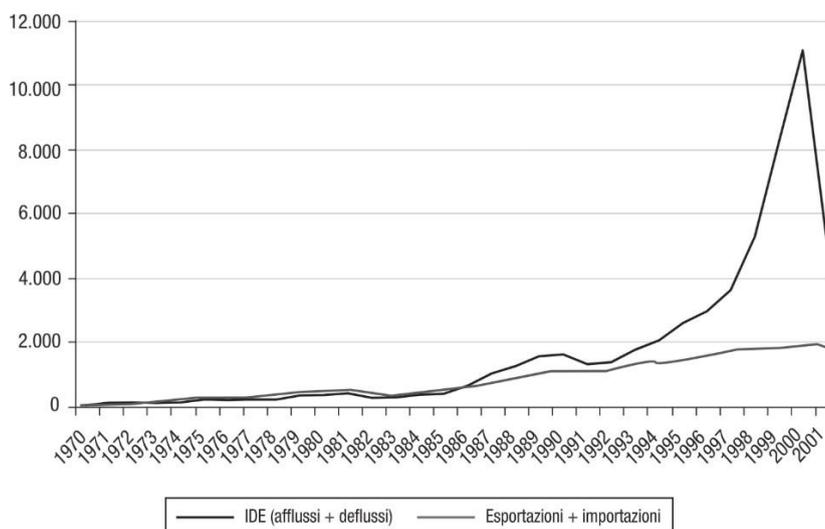
Grafico 3: Crescita dell'internazionalizzazione dei flussi finanziari dal 1980 al 2010



Fonte: Amendola, Biagioli, e Celi, *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano, 2021.

Una seconda conseguenza della globalizzazione, analizzando l'aspetto finanziario in termini di flussi di capitali, è stata il progressivo aumento degli investimenti diretti esteri (IDE). Come riporta il grafico 4, questi hanno registrato una crescita costante, raggiungendo un picco negli anni 90.

Grafico 4: Crescita degli investimenti diretti esteri rispetto al livello di esportazioni dal 1970 al 2001⁹



Fonte: A. Amendola et al., *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano, 2021.

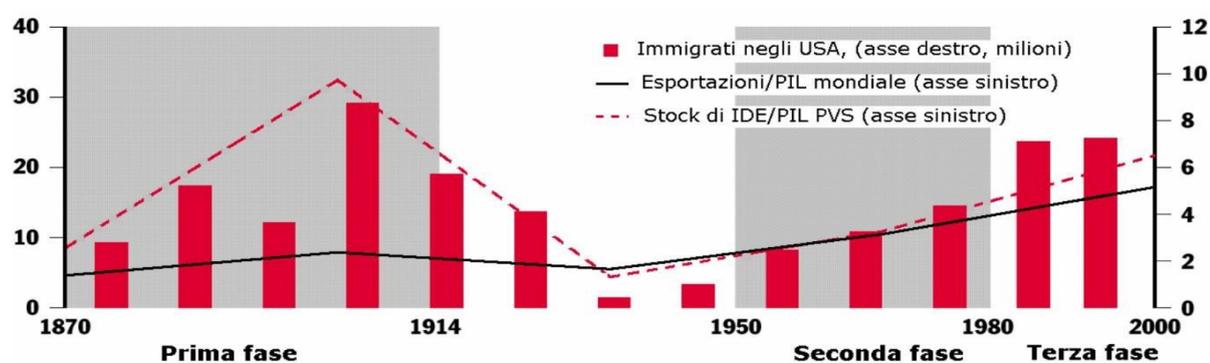
Riguardo il mercato del lavoro, la globalizzazione ha agevolato le migrazioni internazionali. Le determinanti di questo fenomeno sono state due: la possibilità di confrontare stili di vita a livello internazionale e la riduzione delle spese di spostamento delle persone. Queste sono state rispettivamente dovute allo sviluppo

⁹Gli IDE sono misurati come somma degli afflussi e dei deflussi di investimenti esteri. Gli scambi internazionali sono calcolati come somma delle esportazioni e delle importazioni mondiali.

tecnologico e al miglioramento dell'efficienza dei mezzi di trasporto. Nel decennio 1950-1960 il saldo migratorio mondiale annuo¹⁰ era pari a solo 104 milioni di unità. Negli anni Sessanta, è aumentato di circa 550 mila unità, arrivando a circa 646 mila migranti all'anno. Nel corso dei successivi decenni l'incremento annuo del saldo migratorio si è quasi quintuplicato, raggiungendo 2.943.000 unità di migranti all'anno¹¹.

Riassumendo, dall'andamento delle variabili definite finora, cioè i flussi migratori, le esportazioni e il flusso degli investimenti diretti esteri, si possono individuare tre fasi della globalizzazione. La prima fase va dal 1870 al 1914, la seconda dal 1945 al 1980 e la terza dalla fine del XX secolo sino ad oggi. Tra la fine della prima e l'inizio della seconda epoca, quindi dal 1914 al 1950, si è assistito ad un arresto della globalizzazione. Tale interruzione è stata determinata dal peggioramento delle relazioni internazionali, causata dalle due guerre mondiali¹². Il grafico 5 mostra il susseguirsi di queste tre fasi ed evidenzia il blocco avvenuto nel periodo delle due grandi guerre¹³.

Grafico 5: Le fasi della globalizzazione



Fonte: L. De Benedictis e R. Helg, *Globalizzazione*, Liuc Papers, Economia e Impresa, 2002, p. 7.

Il 1870 è stato individuato come l'anno di inizio del processo di integrazione dei mercati. Non a caso, nel 1870 si assiste alla riduzione dei costi di trasporto. Questa è stata dovuta dalle rivoluzioni tecnologiche, come navi robuste e veloci, dall'apertura del canale di Suez e dall'introduzione del telegrafo transatlantico. Inoltre, nello stesso periodo, i governi dei Paesi avanzati hanno adottato politiche di liberalizzazione commerciale, riducendo i dazi doganali.

Invece, il 1914 è stato individuato come l'anno della fine della prima fase della globalizzazione, in quanto segna l'inizio del peggioramento dei rapporti fra le nazioni, dovuto alla Prima e alla Seconda guerra mondiale.

¹⁰ Numero di individui che emigrano annualmente da un Paese all'altro.

¹¹A. Amendola et al., *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano, 2021, p. 46-49.

¹² L. De Benedictis e R. Helg, *Globalizzazione*, Liuc Papers, Economia e Impresa, 2002, p. 6.

¹³ Si specifica che per praticità il flusso di migrazione viene analizzato considerando il numero di immigrati negli USA dal 1870 al 2000

Tra i fatti più rilevanti avvenuti fra il 1870 e il 1914 ci sono: l'aumento del commercio internazionale, una forte crescita dei flussi di capitale, soprattutto verso i PVS (Africa, Asia e America Latina), e la crescita dei flussi migratori verso il Nord America e i Paesi dell'America Latina. Ciò ha favorito un aumento complessivo del reddito senza precedenti. Tuttavia, la ricchezza si è maggiormente concentrata nei Paesi globalizzati, rispetto a quelli in via di sviluppo. Di conseguenza, si è ampliato il divario economico tra i due gruppi, che si è aggravato durante le guerre mondiali. La principale causa di tale peggioramento si rintraccia nella diminuzione del tasso di crescita del reddito, determinata dalla contrazione del commercio internazionale¹⁴ e dei flussi migratori.

La depressione economica è terminata durante la seconda fase della globalizzazione, compresa fra il secondo dopo guerra e l'inizio degli anni Ottanta. In quegli anni sono nate numerose istituzioni economiche tra i Paesi occidentali, come la FMI e la Banca Mondiale¹⁵. Inoltre, si è assistito all'avvio di un processo di negoziazione multilaterale delle politiche commerciali, con il fine di ridurre gli ostacoli allo sviluppo del commercio internazionale. Per di più, sono stati avviati i processi di integrazione regionale, compatibili con l'obiettivo di internazionalizzazione dell'economia. Ciò ha riportato il livello del commercio a quello precedente le due guerre e ha potenziato gli investimenti diretti esteri. In aggiunta, sono aumentati i flussi migratori, ma non con la medesima intensità rispetto a quelli della fine del XIX secolo¹⁶ (consultare grafico 5).

Durante la terza fase della globalizzazione, che va dalla caduta del muro di Berlino (1989) sino ai giorni nostri, i flussi migratori, le esportazioni e il flusso degli investimenti diretti esteri, sono cresciuti ulteriormente. Tale incremento è dovuto alle politiche di liberalizzazione e deregolazione dei mercati ed allo sviluppo dell'ICT. Questi fattori hanno condotto alla nascita di sempre più mercati globali dal punto di vista finanziario e reale. Tuttavia, la *deregulation* ha determinato una maggiore instabilità nei sistemi economici, che è sfociata nelle crisi finanziarie succedutesi negli anni Novanta e Duemila. In seguito a queste ultime il commercio estero è calato, così come gli Investimenti Diretti Esteri (IDE). Il mondo ha iniziato a dirigersi verso una *slowbalisation* (M. Lossani et al., 2023), in cui l'interconnessione tra i Paesi cresce a un ritmo più lento rispetto al passato.

¹⁴ Dal grafico 5 si nota che alla fine degli anni Quaranta il peso del commercio internazionale sul PIL mondiale era tornato al livello del 1870

¹⁵ Il Fondo Monetario Internazionale (FMI) è un'organizzazione internazionale creata nel 1944 durante la conferenza di Bretton Woods, che ha lo scopo di promuovere la cooperazione monetaria globale, garantire la stabilità finanziaria, facilitare il commercio internazionale, promuovere l'occupazione e sostenere lo sviluppo economico sostenibile in tutto il mondo (*Fondo Monetario Internazionale*, Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, consultato il 27 febbraio 2024, https://www.esteri.it/it/politica-estera-e-cooperazione-allo-sviluppo/organizzazioni_internazionali/fora-organizzazioni-economiche-internazionali/fondomonetariointernazionale/).

La Banca Mondiale è un'organizzazione internazionale creata nel 1944 durante la conferenza di Bretton Woods, insieme al Fondo Monetario Internazionale (FMI), con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo economico e la riduzione della povertà nei Paesi in via di sviluppo (*Banca Mondiale*, Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, consultato il 27 febbraio 2024, https://www.esteri.it/it/politica-estera-e-cooperazione-allo-sviluppo/organizzazioni_internazionali/fora-organizzazioni-economiche-internazionali/bancamondiale/).

¹⁶ L. De Benedictis e R. Helg, *Globalizzazione*, Economia e Impresa, 2002, p. 8-15.

Questa situazione è stata sicuramente alimentata dal ritorno al protezionismo degli ultimi anni. Alcuni esempi eclatanti di politiche commerciali restrittive recenti sono stati l'abolizione del TPP¹⁷, la revisione del NAFTA¹⁸ e l'imposizione di tariffe sull'importazione di componenti e semilavorati provenienti dal Messico. Tali misure sono state intraprese da Donald Trump nel 2018 per ridurre il *deficit* commerciale degli Stati Uniti e a rafforzare l'industria nazionale. Inoltre, lo *shock* pandemico e i conflitti regionali, come l'invasione russa dell'Ucraina e il conflitto israelo-palestinese, hanno ulteriormente rallentato la tendenza verso un'interconnessione sempre maggiore tra i sistemi economici nazionali¹⁹.

In conclusione, il fenomeno della globalizzazione rappresenta un processo complesso, che ha trasformato radicalmente l'economia e la società a livello globale. Le dinamiche che hanno contraddistinto tale fenomeno non sono state costanti. Ad oggi, recenti eventi hanno rallentato la tendenza verso un'interconnessione sempre maggiore tra i sistemi economici nazionali. Per questo, il periodo nel quale ci troviamo è stato denominato *slowbalization* (M. Lossani et al., 2023), segnando una svolta significativa nella storia della globalizzazione.

1.2. Le catene globali del valore

Il concetto di globalizzazione è strettamente collegato al fenomeno delle catene globali del valore (GVC). Queste sono “l'insieme di operazioni che vengono compiute su scala globale, coinvolgendo una o più imprese, per portare un prodotto dalla sua ideazione fino al suo utilizzo finale” (V. Hernandez e T. Pedersen, 2017).

La globalizzazione ha reso più agevole e conveniente la suddivisione delle attività produttive su scala internazionale. Ciò ha permesso alle imprese di ottimizzare i costi, accedere a nuovi mercati e sfruttare le competenze e le risorse disponibili in diversi Paesi. Conseguentemente, si è registrato un notevole aumento dell'*offshoring*, dell'*outsourcing* e del commercio di beni intermedi.

L'*offshoring*, ovvero gli investimenti diretti esteri verticali, denominati anche *foreign direct investments* (FDI), suggerisce che le imprese nei Paesi industrializzati commissionino l'attività di produzione a una loro filiale localizzata all'estero. Invece, nel caso di *outsourcing* internazionale, o *arm's length trade*, la proprietà dell'impresa che delocalizza è diversa da quella dell'impresa estera che realizza l'attività produttiva. Ad esempio, una multinazionale può stabilire un contratto di subfornitura con un'impresa straniera per produrre un bene o processare parte di esso.

¹⁷ Trans-Pacific Partnership (Partenariato Trans-Pacifico), un accordo commerciale multilaterale negoziato tra dodici Paesi del Pacifico: Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore, Stati Uniti e Vietnam. L'accordo aveva l'obiettivo di creare una zona di libero scambio tra questi Paesi, che rappresentavano una significativa porzione dell'economia globale (*Trans-Pacific Partnership: Summary of U.S. Objectives*, Office of the United States trade representative, consultato il 28 febbraio 2024, <https://ustr.gov/tpp/Summary-of-US-objectives>).

¹⁸ NAFTA ovvero *North American Free Trade Agreement*, è un trattato fra Messico, Canada e Stati Uniti per il libero scambio, entrato in vigore nel 1994. Nel 2020 è stato sostituito con il USMCA, *U.S.-Mexico-Canada Agreement (The United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA))*, International trade administration, consultato il 28 febbraio 2024, <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>).

¹⁹ M. Lossani et al., *Deglobalizzazione o slowbalisation?*, Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani, 2023, p. 1-2.

Lo schema in Figura 1 può essere utile per circoscrivere la definizione di entrambi i fenomeni²⁰.

Figura 1: *Offshoring e outsourcing*

		Localizzazione geografica	
		Nazionale	Internazionale
Fonte	Esterna all'impresa	<i>Outsourcing domestico</i>	<i>Outsourcing internazionale</i>
	Interna all'impresa	<i>Offerta domestica</i>	<i>IDE verticali (offshoring)</i>

Fonte: A. Amendola et al., *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano, 2021.

La coordinazione di queste attività frammentate attraverso lo spazio geografico e tra le aziende rappresenta una sfida significativa.

Secondo A. Arndt e H. Kierzkowski dove è possibile la separazione della proprietà, prevale l'*international outsourcing*, riducendo l'importanza degli investimenti diretti esteri. Tuttavia, dove la separazione della proprietà è impraticabile, gli investimenti diretti esteri assumono un ruolo dominante.

I legami fra "l'azienda madre" e le sue filiali e partner possono essere di diverso tipo: di mercato, gerarchici, relazionali, modulari e *captive*²¹.

Le relazioni di mercato implicano transazioni relativamente semplici tra le aziende coinvolte, in cui il prezzo è determinato principalmente dall'offerta e dalla domanda. In questa struttura, acquirenti e fornitori lungo la catena del valore sono posti sullo stesso livello e necessitano di poco coordinamento e il costo del passaggio a nuovi *partner* è basso per entrambi.

Diversi sono i rapporti gerarchici fra le aziende, in cui l'impresa madre esercita il controllo sulle sue filiali. Questa struttura è più comune quando i prodotti sono complessi, la codifica è difficile e i fornitori competenti non sono facilmente reperibili.

Tra questi due estremi, troviamo le strutture modulari, relazionali e *captive*.

La prima implica che i fornitori realizzino prodotti secondo le specifiche di un'azienda leader, mentre quest'ultima si concentra sulla creazione, penetrazione e difesa dei mercati per i prodotti finali.

²⁰ A. Amendola et al., *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano, 2021, p. 157-161.

²¹ G. Gereffi et al., *The governance of global value chains*, *Review of International Political Economy*, 2005, p. 83-88.

D'altra parte, il modello relazionale è più probabile quando le informazioni sono complesse e non facilmente trasferibili. Questo modello si applica anche quando sono necessarie maggiori interazioni e condivisione di conoscenze. D'altronde la fiducia reciproca e i legami sociali sono fondamentali in questi contesti e un legame relazionale comporta proprio che il coordinamento sia organizzato dalle relazioni sociali e dalle norme condivise.

Infine, nella struttura *captive* i fornitori operano secondo le condizioni delle aziende leader, con elevati gradi di monitoraggio e controllo da parte di queste ultime. Pertanto, i fornitori si trovano in una posizione peggiore per negoziare prezzi di vendita più elevati. Nonostante ciò, sono anche in una posizione migliore per ricevere supporto dalle aziende *leader*²².

La configurazione dei legami delle aziende appartenenti a una catena del valore è influenzata da vari fattori esterni, prevalenti nell'industria, come le barriere all'ingresso²³.

Quando queste sono alte, le catene del valore sono modulari o relazionali, perché le imprese esistenti hanno un vantaggio competitivo consolidato, che rende difficile ai nuovi entranti competere direttamente. Di conseguenza, le aziende entranti possono essere più inclini a sviluppare relazioni di fiducia con altri attori della catena del valore, per ridurre i costi e aumentare l'efficienza.

Quando le barriere all'ingresso sono intermedie, le imprese esistenti possono ancora godere di un certo vantaggio competitivo, ma il rischio di nuovi entranti è più significativo. In questo caso, le aziende possono optare per una struttura gerarchica o *captive*, poiché queste permettono di avere un controllo diretto sulla catena del valore. In questo modo per le imprese è possibile proteggere il proprio vantaggio competitivo e mantenere il controllo sul processo produttivo.

Infine, basse barriere all'ingresso sono legate a catene del valore di mercato. Infatti, in questo caso il rischio di nuovi entranti è elevato e le aziende possono non avere la capacità di mantenere un vantaggio competitivo significativo. Di conseguenza, le imprese sfrutteranno le competenze specializzate di fornitori esterni e ridurre i costi di produzione.

Anche fattori specifici dell'azienda, come le sue dimensioni, giocano un ruolo nello spiegare le strutture di *governance*. Ad esempio, le grandi aziende, maggiormente dotate di risorse finanziarie, potrebbero utilizzare una struttura di *governance* gerarchica o *captive* per mantenere il controllo sulle operazioni del ciclo produttivo e sfruttare le economie di scala. Invece, le piccole aziende potrebbero preferire una struttura di *governance* di mercato, relazionale o modulare, esternalizzando la maggior parte delle attività non *core*. Ciò gli consente di concentrarsi sulle loro competenze distintive e ridurre i costi operativi, non disponendo di ingenti risorse finanziarie.

²² V. Hernández e T. Pedersen, *Global value chain configuration: A review and research agenda*, *BRQ Business Research Quarterly*, 2017, p. 140-141.

²³ Le barriere all'ingresso si riferiscono agli ostacoli che impediscono alle nuove imprese di entrare nel mercato e competere efficacemente con le aziende già presenti. Queste barriere possono essere di diversi tipi, come ad esempio: economie di scala, differenziazione del prodotto, accesso ai canali di distribuzione ecc.

Le aziende possono combinare modalità di governance diverse nelle differenti attività della catena del valore che si realizzano nel mercato estero, o combinare distinte modalità di governance tra i Paesi. Una situazione del genere implica che le aziende coinvolte in una strategia globale richiedono che le attività spazialmente disperse siano strettamente coordinate. Le aziende coordinano le attività a livello mondiale e considerano il grado di replicazione delle attività in diverse sedi dando luogo a: catene del valore globali disperse e concentrate.

Una catena del valore globale dispersa implica la replicazione delle attività Paese per Paese, facendo operare le unità multinazionali indipendentemente. Ciò sacrifica i potenziali benefici delle economie di scala e comporta al contempo costi derivanti dalla replicazione delle filiali, dalla mancanza di standardizzazione, ecc., che sono invece i vantaggi di una strategia globale.

Una catena del valore globale concentrata, al contrario, implica la creazione di filiali altamente specializzate, ciascuna con un ambito geografico che trascende il mercato locale, ed operano con altre filiali in una rete.

In un caso estremo, ogni attività della catena del valore ha luogo in un Paese diverso. Questo consente alle aziende di beneficiare dei vari vantaggi derivanti dalla scomposizione e dalla modularizzazione della catena del valore in unità indipendenti ma strettamente correlate. Tuttavia, comporta una distribuzione globale del lavoro che può essere di difficile attuazione a causa dell'incidenza della distanza geografica e temporale tra le sedi di lavoro. I principali problemi che possono verificarsi sono determinati dall'incidenza dei costi di trasporto, dei dazi, ai ritardi o dalla dipendenza da una localizzazione specifica. Inoltre, possono emergere costi imprevisti derivanti dalla maggiore complessità nell'implementazione dell'esternalizzazione delle funzioni. Infine, la dispersione e la scomposizione possono implicare sforzi di gestione e comunicazione e difficoltà di controllo determinate dal grande numero di attività disperse. Questa configurazione richiede quindi meccanismi di progettazione organizzativa, come strutture di rete, modularizzazione, delega, infrastrutture di comunicazione elettronica e standardizzazione delle interfacce²⁴.

In conclusione, la globalizzazione ha facilitato la distribuzione delle attività produttive a livello globale, permettendo alle imprese di ridurre i costi, esplorare nuovi mercati e sfruttare le competenze e le risorse presenti in diverse nazioni. Tuttavia, questo processo ha anche generato notevoli sfide legate alla coordinazione delle attività tra diverse aree geografiche e tra diverse imprese, con riflessi sulle scelte di governance adottate.

1.3. Specializzazione funzionale nelle catene globali del valore

Dopo aver delineato le catene globali del valore, illustrando le loro origini, modalità di *governance* e coordinazione, è legittimo indagare quali attività della catena del valore vengano esternalizzate e dove.

²⁴V. Hernández e T. Pedersen, *Global value chain configuration: A review and research agenda*, *BRQ Business Research Quarterly*, 2017, p. 142-144.

Alcuni studi classificano le attività delle catene globali di valore in base all'importanza delle attività per il vantaggio competitivo dell'azienda, distinguendo tra attività principali e non principali.

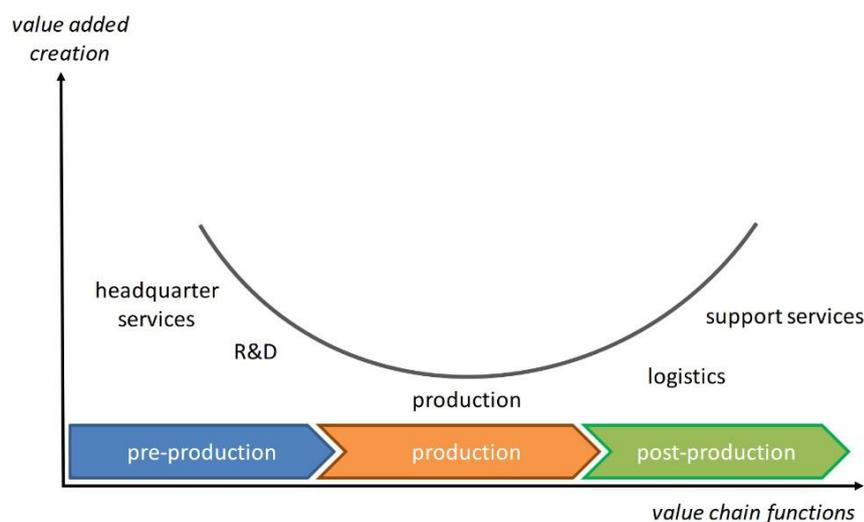
Le attività principali sono quelle ad elevato valore aggiunto, distintive e fondamentali per il vantaggio competitivo, presumibilmente svolte meglio dall'azienda rispetto alla concorrenza²⁵. Tra queste rientrano, per esempio, le attività di ricerca e sviluppo, e i servizi post-produzione.

Le attività non principali, come la trasformazione delle materie prime in un prodotto finito sono quelle a basso valore aggiunto, quindi non rilevanti al fine della creazione del vantaggio competitivo. Di conseguenza, possono essere esternalizzate con facilità.

A partire da questa configurazione delle attività delle catene del valore, emerge il concetto di *smiling curve*. Questo indica che il valore generato cambia significativamente lungo il processo produttivo delineando una linea convessa, che ricorda un sorriso (da cui *smiling curve*)²⁶.

Sugli estremi della curva si trovano le fasi di produzione ad alto contributo, cioè le attività di *pre*-produzione, come quelle di ricerca e sviluppo e i servizi centrali, e di *post*-produzione, come quelle di logistica e di supporto. D'altro canto, le attività legate alla produzione dei beni, a basso valore aggiunto, costituiscono il segmento centrale dello *smile* (consultare grafico 6).

Grafico 6: Smiling curve



Fonte: R. Stöllinger, *Functional Specialisation in GVCs and Value Creation*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2019, p. 9

²⁵ V. Hernández e T. Pedersen, *Global value chain configuration: A review and research agenda*, *BRQ Business Research Quarterly*, 2017, p. 138-140.

²⁶ R. Stöllinger, *Functional Specialisation in GVCs and Value Creation*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2019, p. 4-6.

Il concetto di *smiling curve* può essere esteso e ricompreso in quello di catena del valore globale. Infatti, le reti di produzione internazionale, operando con investimenti esteri verticali e *outsourcing*, hanno aperto la possibilità di specializzazione funzionale dei Paesi.

I Paesi specializzati nelle attività *pre* e *post*-produzione, ad alta intensità di conoscenza, raccolgono rendite economiche elevate, che portano a profitti elevati e consentono di pagare salari più alti. Questo è il caso dei Paesi sviluppati, come quelli europei. Essi possiedono una grande quota di *asset* immateriali sotto il loro controllo. Questi includono rendite legalmente difendibili, come brevetti, *copyright* e marchi, nonché strutture organizzative inimitabili.

Al contrario, i Paesi con un'abbondante dotazione di manodopera non qualificata, come quelli in via di sviluppo, padroneggiano attività di produzione intensive di lavoro, incluso l'assemblaggio finale. In questo modo, tali Paesi riescono ad introdursi in nuove industrie manifatturiere, comprese le industrie ad alta tecnologia²⁷.

Esistono diversi metodi per identificare i modelli di specializzazione funzionale nelle catene del valore globali dei Paesi. Un metodo di recente implementazione considera il livello di investimenti transfrontalieri a livello di progetto²⁸. Per fare ciò, viene utilizzata una misura relativa di specializzazione funzionale, o *relative functional specialization* (RFS), normalizzando la quota di progetti in una particolare funzione rispetto alla media globale²⁹. La misura RFS di qualsiasi Paese c nella funzione della catena del valore f è definita come:

$$RFS_c^f = \frac{p_c^f / p_c}{p_{world}^f / p_{world}}$$

p_c^f è il numero di progetti che servono la funzione f nel Paese c e p_c è il numero totale di progetti realizzati nel Paese c e analogamente per il mondo.

Avendo delineato la metodologia per il calcolo della misura RFS, è interessante analizzare i profili funzionali di alcuni Paesi selezionati. Partendo dall'Europa, uno dei fenomeni più interessanti è l'istituzione del Nucleo Manifatturiero dell'Europa Centrale (CE), che comprende Germania, Austria e Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia e Slovacchia.

²⁷ R. Stöllinger, *Functional Specialisation in GVCs and Value Creation*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2019, p. 7-12

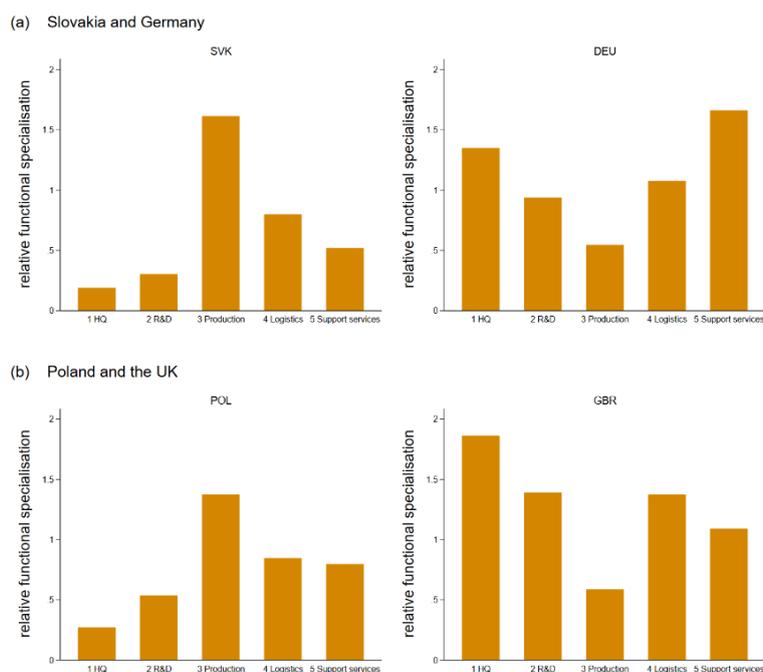
²⁸ Tale modello considera i dati provenienti dal database di monitoraggio degli investimenti transfrontalieri del *Markets* della *Financial Times Ltd*

²⁹ La motivazione per la quale si utilizza una misura relativa è legata al fatto che se si prendesse semplicemente la quota di progetti in ciascuna delle funzioni, quasi tutti i Paesi mostrerebbero una specializzazione nelle attività di produzione. Pertanto, le quote funzionali sono espresse rispetto a quelle del mondo e sono etichettate come misura di specializzazione funzionale relativa (RFS).

Come mostra il grafico 7, la Germania eccelle principalmente nelle funzioni *headquarter*³⁰ e di fornitura di servizi *post vendita*. Diversamente, la Slovacchia attira proporzionalmente più progetti legati alla produzione rispetto alla media mondiale. Lo stesso fenomeno coinvolge anche Polonia e Regno Unito.

È importante notare che queste differenze funzionali persistono nonostante i processi di aggiornamento strutturale nei Paesi dell'Europa centrale e orientale. Ciò suggerisce che la convergenza strutturale ha accentuato le specializzazioni funzionali complementari anziché eliminarle³¹.

Grafico 7: Relative functional specialisation (RFS) Slovacchia, Germania, Polonia e Regno Unito



Fonte: R. Stöllinger, *Functional Specialisation in GVCs and Value Creation*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2019, p. 13

Passando all'Asia, facendo attenzione al grafico 8, si nota che il Giappone e Hong Kong hanno il tipico profilo di un'economia *headquarters*. Questo significa che attraggono un numero relativamente elevato di progetti legati alla R&S, ma poche strutture di produzione.

Anche in Corea, il profilo RFS è altrettanto elevato per la funzione di R&S, ma è eccezionale in quanto presenta una specializzazione media anche nella produzione. Inoltre, sia in Giappone che Corea, ma anche a Hong Kong, si nota un alto livello di specializzazione nei servizi *post-vendita*.

Diversamente, il profilo funzionale della Cina suggerisce una specializzazione funzionale nella produzione e nella R&S. Pertanto, l'economia cinese non è più una pura "economia di fabbrica" (Stöllinger, 2019). Riesce

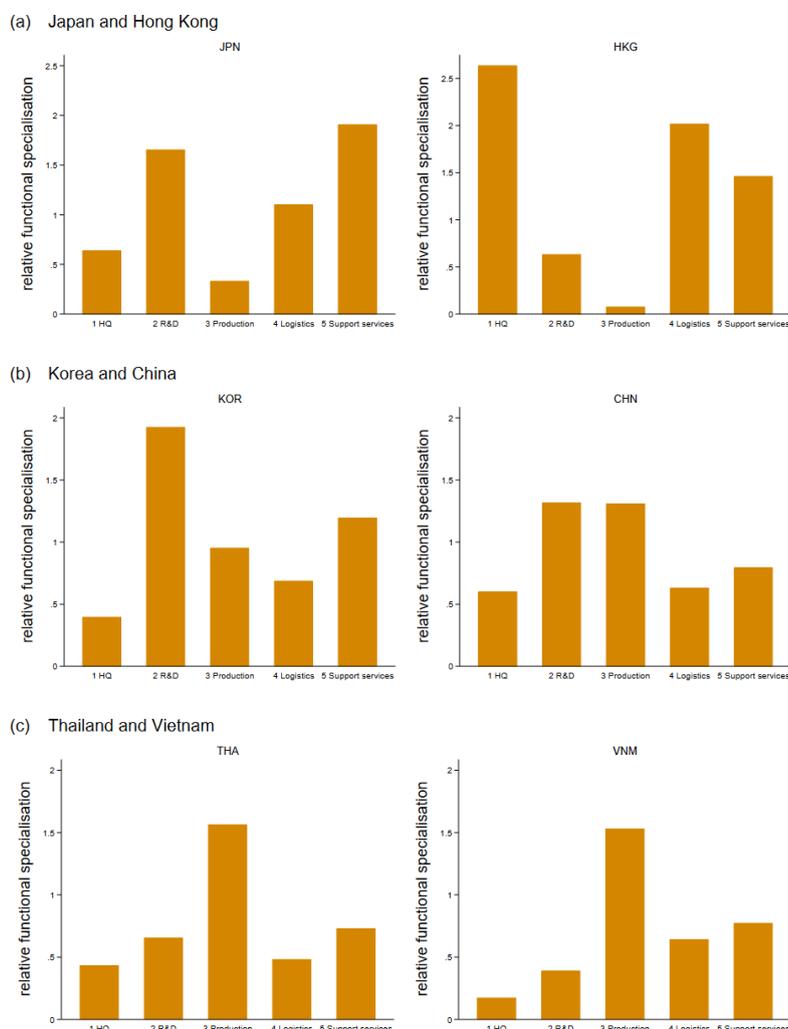
³⁰ La funzione di *headquarter* di un Paese nelle catene globali del valore riguarda la gestione e la coordinazione delle attività di un'organizzazione su scala globale, fornendo direzione strategica, supervisione e supporto alle operazioni localizzate in tutto il mondo.

³¹ R. Stöllinger, *Functional Specialisation in GVCs and Value Creation*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2019, p. 12-16.

ad attirare un gran numero di aziende che servono altre funzioni della catena del valore. Contemporaneamente, rimane una destinazione attraente per le strutture di produzione.

Infine, i Paesi come la Thailandia e soprattutto il Vietnam, mostrano una forte specializzazione funzionale nella produzione³².

Grafico 8: Relative Functional Specialization Giappone, Hong Kong, Korea, Cina, Thailandia e Vietnam



Fonte: R. Stöllinger, *Functional Specialisation in GVCs and Value Creation*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2019, p. 17

All'interno dell'*US-Canada-Mexico Agreement* (USMCA), i ruoli funzionali, rappresentati nel grafico 9, sembrano essere chiaramente definiti.

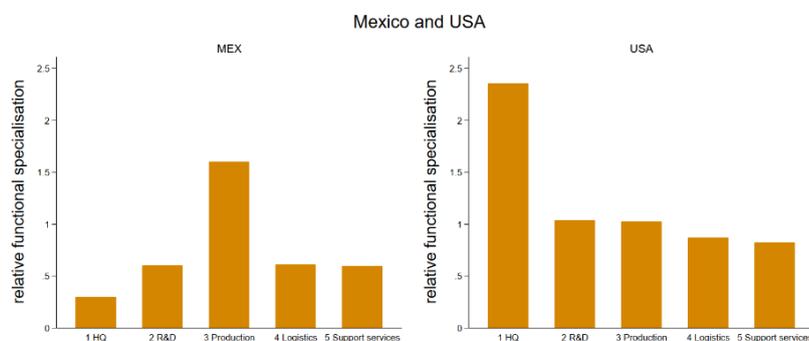
Il Messico è specializzato nelle attività a basso valore aggiunto, mentre gli Stati Uniti nelle funzioni *headquarters*.

³² R. Stöllinger, *Functional Specialisation in GVCs and Value Creation*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2019, p. 16-18.

Tuttavia, è interessante notare che gli Stati Uniti attraggono anche una quota relativamente grande di attività legate alla produzione, vicina alla media mondiale. Di conseguenza, gli Stati Uniti e il Messico hanno specializzazioni funzionali fortemente complementari rispetto alle attività di pre-produzione e produzione.

La situazione è meno chiara per quanto riguarda le attività di *post*-produzione. Né il Messico né gli Stati Uniti sembrano essere specializzati nelle attività di *post*-produzione³³.

Grafico 9: Relative functional specialisation (RFS) USMCA.



Fonte: R. Stöllinger, *Functional Specialisation in GVCs and Value Creation*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2019, p. 18.

In sintesi, le diverse economie mondiali ricoprono funzioni diverse nelle catene globali del valore. Le economie avanzate dominano nelle funzioni di R&S e gestione. Al contrario, i Paesi in via di sviluppo si concentrano maggiormente nella fase di produzione. Tale specializzazione funzionale dei diversi stati del mondo, contribuisce all'efficienza economica globale. Tuttavia, rende le catene del valore vulnerabili a *shock* esterni. Nel prossimo paragrafo sarà esplorato come le catene di approvvigionamento globali affrontino le crisi e i cambiamenti geopolitici recenti. Inoltre, verranno delineate strategie per preservare la continuità delle operazioni in un panorama sempre più complesso e incerto.

1.4 Dinamiche e sfide nelle catene globali del valore in risposta alle recenti crisi e cambiamenti geopolitici

Negli ultimi anni, le catene globali del valore hanno sperimentato interruzioni nella produzione, nel trasporto dei beni e nella mobilità del personale³⁴. Le cause scatenanti sono state molteplici. Fra queste ha inciso anche la pandemia.

Durante quest'ultima, secondo un sondaggio di *Ernst & Young*, la metà dei partecipanti ha subito interruzioni dovute a ritardi legati alla logistica e a carenze o ritardi nella fornitura di materiali di produzione. In aggiunta, più della metà ha riscontrato interruzioni dovute all'aumento dei prezzi dei materiali di produzione.

³³ R. Stöllinger, *Functional Specialisation in GVCs and Value Creation*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2019, p. 18-20.

³⁴ S. RIELA, *Catene del valore: Covid e nuove geografie*, ISPI, 2020.

Oltre alla pandemia, le catene globali del valore sono state esposte a rischi derivanti da politiche governative che ostacolano i flussi di merci e capitali transfrontalieri. In un altro studio di *Ernst & Young*, circa un quarto dei partecipanti ha dichiarato che le operazioni o le catene del valore della propria azienda sono state significativamente interrotte negli ultimi 24 mesi. Le cause principali sono state nuove tariffe, normative o restrizioni commerciali imposte dal governo.

Anche la guerra in Ucraina ha avuto implicazioni dirette per le catene del valore globali. Tra i fattori principali ci sono gli aumenti dei costi energetici e delle materie prime. Inoltre, le preoccupazioni per gli attacchi informatici sono aumentate e la complessità operativa è cresciuta. Infatti, ad oggi le aziende devono prestare maggiore attenzione alle relazioni commerciali esistenti, considerando la perdita improvvisa e prolungata di *asset* o legami con i Paesi esteri.

Si precisa inoltre che, negli ultimi anni, i salari in alcuni Paesi a basso costo, come la Cina, sono aumentati più rapidamente rispetto ad altre regioni, per esempio Europa e Stati Uniti. Si prevede che il *trend* continuerà nel futuro. Questo fenomeno comporterà un aumento dei costi di produzione per le imprese operanti in questi Paesi. Ciò alimenterà la delocalizzazione della produzione verso Paesi con costi inferiori o la rilocalizzazione dei fattori produttivi nei Paesi d'origine (cd. *reshoring*).

Riassumendo, le interruzioni nella produzione, nel trasporto dei beni e nella mobilità del personale causate dagli eventi elencati, hanno inciso sull'organizzazione del commercio mondiale. Per ridurre al minimo il rischio di ulteriori interruzioni, alcuni Paesi hanno adottato le strategie di *reshoring* e *nearshoring*, delle catene di approvvigionamento. Per esempio, nel periodo successivo al Covid, i principali produttori industriali statunitensi hanno annunciato investimenti negli Stati Uniti e in Messico. I fini ultimi di questa strategia sono stati: accorciare le catene di approvvigionamento, ridurre i rischi e posizionarsi più vicino ai mercati nordamericani.

In Europa, sulla base delle risposte di un sondaggio delle aziende con sede in Germania, Francia, Spagna, Italia e Regno Unito effettuato da *Ernest & Young*, l'estensione della ricollocazione operativa tra i *players* industriali europei è simile agli Stati Uniti. Il 55% dei partecipanti dichiara di averlo fatto negli ultimi 2 anni. In aggiunta, il 61% ha affermato di aver cambiato la propria base di fornitori negli ultimi 2 anni ³⁵.

Infine, concentrandosi sull'Asia, le importazioni di *input* da parte delle economie asiatiche in via di sviluppo dalle regioni non asiatiche sono diminuite. Tuttavia, si è registrato un aumento del commercio intra-regionale. Inoltre, la resilienza delle esportazioni cinesi ha consentito alle industrie *upstream* delle economie asiatiche in via di sviluppo di rimanere solvibili. Allo stesso tempo, le vendite regionali di beni intermedi alla RPC sono

³⁵ C. Knizek et al., *Why global industrial supply chains are decoupling. Global Advanced Manufacturing and Mobility*, EYG, 2022, p. 1-8.

aumentate. La domanda resiliente della RPC per beni finali ha aiutato gli esportatori di beni intermedi delle economie asiatiche in via di sviluppo a superare la pandemia di COVID-19³⁶.

Al fine di misurare le tensioni delle catene del valore globali, la *Federal Reserve Bank of New York* ha calcolato l'indice globale della pressione sulla catena di approvvigionamento (GSCPI). Questa misura si basa su due *set* di indicatori che catturano i fattori che mettono sotto pressione la catena di approvvigionamento globale a livello nazionale e internazionale. Pertanto, l'indice combina i dati sulle misure specifiche del singolo Paese con le misure globali dei costi di trasporto.

Il primo gruppo di misure riguarda i costi di trasporto transfrontaliero. Fra questi si annoverano: il costo di trasporto delle materie prime, per esempio il carbone o l'acciaio³⁷; l'indice Harpex³⁸, e gli indici dei prezzi del trasporto aereo in entrata e in uscita dagli USA per i trasporti aerei da e per l'Asia e l'Europa³⁹.

Il secondo *set* di indicatori si basa, invece, sui dati del settore manifatturiero a livello nazionale⁴⁰. Le economie prese in considerazione sono quelle interconnesse attraverso le catene di approvvigionamento globali: Cina, area euro, Giappone, Corea, Taiwan, Regno Unito e Stati Uniti. Per le imprese manifatturiere sono stati utilizzati i seguenti sottocomponenti specifici per Paese: tempo di consegna⁴¹; ritardi di produzione⁴²; livello dell'inventario⁴³.

Il grafico 10 presenta l'evoluzione dell'Indice globale della pressione sulla catena di approvvigionamento (GSCPI) su base mensile dal 1997⁴⁴.

³⁶ Y. Gao et al., *Impacts of Trade Tensions and COVID-19 on Global Value Chains*, *Global Value Chain Development Report*, 2023, p. 49-61.

³⁷ Dati rilevati dal *Baltic Dry Index* (BDI)

³⁸ L'indice di Harpex monitora le variazioni dei tassi di spedizione dei container nel mercato dei noleggi per otto classi di navi container.

³⁹ Dati rilevati dall'Ufficio di statistica del lavoro degli Stati Uniti (BLS), che costruisce indici dei prezzi che misurano il costo del trasporto aereo delle merci da e per gli Stati Uniti.

⁴⁰ Indice degli acquisti dei manager (PMI)

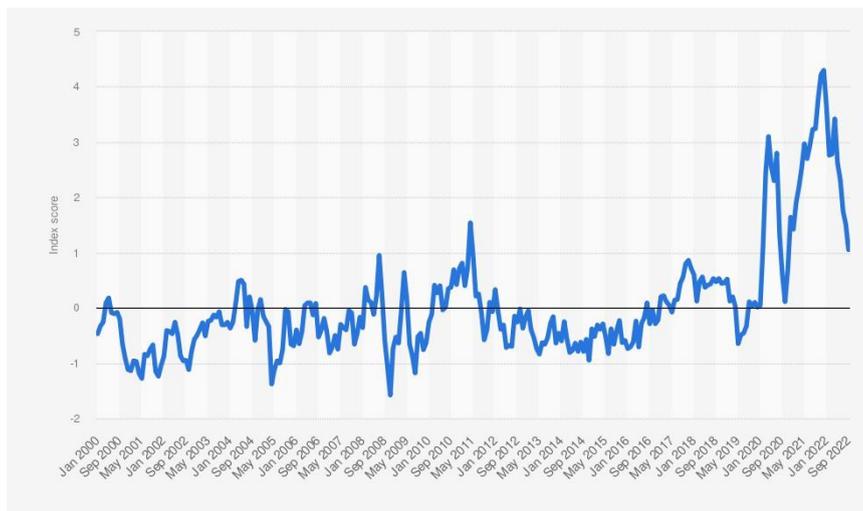
⁴¹ Il tempo di consegna misura l'entità dei ritardi sulla catena del valore e l'impatto sui produttori.

⁴² I ritardi sono costituiti dal volume degli ordini ricevuti dalle le imprese che non sono ancora stati lavorati o completati

⁴³ Benigno et al., *The GSCPI: A New Barometer of Global Supply Chain Pressures*, *SSRN Electronic Journal*, 2022, p. 2-7.

⁴⁴ L'indice GSCPI è normalizzato in modo che zero indichi il valore medio. Valori positivi (o negativi) rappresentano la deviazione standard dall'indice al di sopra (o al di sotto) del valore medio. Altri due fattori da considerare dinamicamente sono: il fatto che alcuni dati sono stati prodotti dopo il 1997, e che altre serie di dati vengono pubblicate con un ritardo di un mese. Conseguentemente si può notare l'assenza di dati sia all'inizio del campione che alla fine. Ciò implica che i livelli di GSCPI dei mesi più recenti potranno essere rivisti man mano che i dati diventeranno disponibili e sostituiranno i valori stimati.

Grafico 10: *Global supply chain pressure index from January 2000 to September 2022*



Fonte: Baltic Exchange; Bloomberg; Bureau of Labor Statistics; New York Fed; Haver Analytics; IHS Markit; ISM, 2023.

L'andamento dell'Indice Globale della Pressione sulla Catena di Approvvigionamento (GSCPI) offre interessanti spunti di analisi nel corso degli anni.

Durante la crisi finanziaria globale del 2008, si è osservato un calo seguito da un rimbalzo dell'indice.

Nel 2011, si è verificato un notevole aumento dell'indice, spiegato in parte da due disastri naturali. Il primo è il terremoto di Tōhoku e il conseguente tsunami avvenuti in Giappone, che hanno influenzato la produzione sia domestica che estera. Il secondo comprende le alluvioni in Thailandia, che hanno colpito importanti complessi industriali, impattando le catene di produzione globali.

Successivamente, durante le dispute commerciali tra Cina e Stati Uniti del 2017-2018⁴⁵, l'indice è aumentato nuovamente poiché le aziende hanno dovuto adattare le proprie strategie di approvvigionamento globale.

Durante la pandemia di Covid-19, l'indice ha registrato variazioni significative. Inizialmente, ha mostrato un aumento quando la Cina ha chiuso la propria economia. In seguito, ha registrato una breve diminuzione quando la produzione mondiale ha iniziato a riprendersi nell'estate del 2020. Tuttavia, si è registrato un forte aumento dell'indicatore durante le ondate invernali del 2020 e il periodo di ripresa successivo.

Più recentemente, sembra che le pressioni sulla catena di approvvigionamento globale abbiano raggiunto il picco alla fine del 2021, per poi iniziare a moderarsi. Malgrado ciò, sviluppi geopolitici recenti hanno

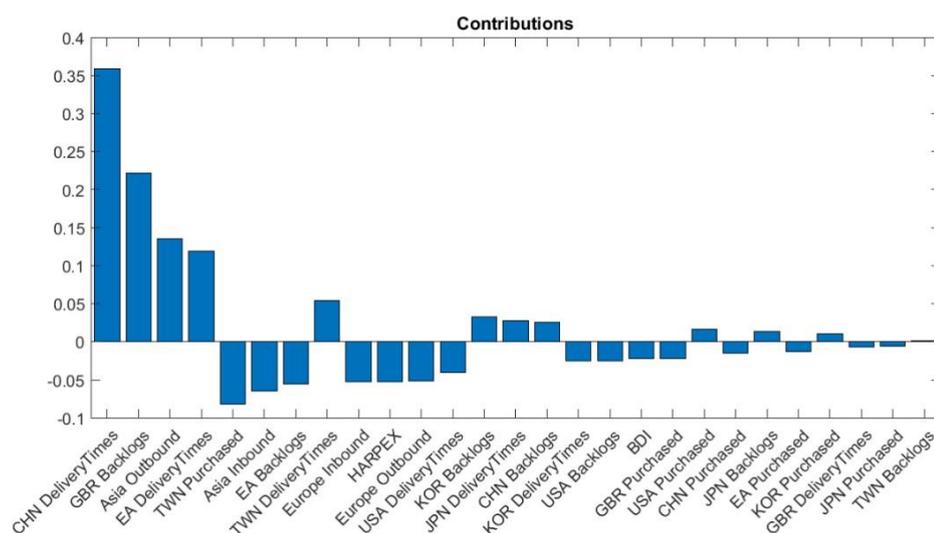
⁴⁵ La situazione è stata innescata dalle preoccupazioni degli Stati Uniti riguardo alle pratiche commerciali della Cina in merito alla proprietà intellettuale e al trasferimento forzato di tecnologia. Gli Stati Uniti hanno accusato la Cina di pratiche scorrette, come la violazione dei diritti di proprietà intellettuale e l'imposizione di restrizioni sull'accesso al mercato cinese per le imprese straniere. Per affrontare queste preoccupazioni, gli Stati Uniti hanno avviato un'indagine approfondita sulle politiche commerciali cinesi. In risposta, la Cina ha denunciato le azioni degli Stati Uniti come protezionismo e ha minacciato rappresaglie. Questo conflitto si è intensificato quando entrambe le nazioni hanno iniziato ad imporre tariffe punitive su una vasta gamma di prodotti. Da un lato, gli Stati Uniti hanno applicato tariffe su importazioni cinesi per miliardi di dollari. Dall'altro la Cina ha risposto con tariffe su prodotti americani come l'acciaio, l'alluminio, i prodotti agricoli e la tecnologia. Nel corso del tempo, nonostante vari tentativi di negoziato, inclusi diversi round di colloqui commerciali, le tensioni tra Cina e Stati Uniti sono rimaste alte, rimanendo motivo di tensione ancora oggi.

parzialmente invertito questa tendenza. Questo suggerisce la necessità di monitorare attentamente gli eventi futuri e il loro impatto sulla rete di produzione globale.

Nell'interpretare i movimenti dell'indice, è utile monitorare come i diversi componenti hanno contribuito al suo cambiamento nel tempo. Per esempio, se l'indice migliora principalmente a causa di una significativa diminuzione dei costi di trasporto, potrebbe non riflettere un miglioramento generale tanto quanto un miglioramento diffuso in più aspetti del settore.

Nel grafico 11, viene evidenziato il contributo di ogni componente dell'indice GSCPI tra marzo e aprile 2022. Il grafico mostra che il peggioramento delle pressioni sulla catena globale del valore ad aprile è stato principalmente dovuto ai ritardi nelle consegne dalla Cina, all'aumento dei costi del trasporto aereo dagli Stati Uniti all'Asia e ai ritardi nelle consegne nell'area euro, rispetto agli altri fattori. Questi sviluppi potrebbero essere associati alle rigorose misure di *lockdown* correlate al Covid-19 adottate in Cina fino al 2022. Oltre a queste, ha inciso anche il conflitto russo-ucraino scoppiato nel 2022⁴⁶.

Grafico 11: Contributions to the GSCPI decline between March-April 2022



Fonte: G. Benigno et al., *The GSCPI: A New Barometer of Global Supply Chain Pressures*, SSRN Electronic Journal, 2022, p. 7.

Gli shock nel GSPI e l'incertezza delle GVC hanno un impatto rilevante sull'economia. Uno studio di I. Kim et. al., (2023) analizza l'effetto di tali *disruptions*, su sei variabili economiche: prezzo reale del petrolio, salari reali, occupazione, produzione industriale, indice PCE⁴⁷, M2⁴⁸.

⁴⁶ G. Benigno et al., *The GSCPI: A New Barometer of Global Supply Chain Pressures*, SSRN Electronic Journal, 2022, p. 2-7.

⁴⁷ *Personal Consumption Expenditures Index (PCE)*, misura l'andamento dei consumi personali, ovvero le spese sostenute dai consumatori per beni e servizi.

⁴⁸ M2 è l'indicatore economico che misura la quantità di denaro in circolazione nell'economia di un Paese, inclusi i contanti, i depositi bancari a breve termine e altre forme di denaro facilmente convertibili in contanti.

La ricerca mostra che all' aumentare del GSCPI, l'indicatore del consumo personale effettivo (PCE) e M2 crescono. Al contrario, i livelli di occupazione e l'*output* totale subiscono una diminuzione.

Successivamente, M2 inizia a diminuire in concomitanza con un aumento persistente dell'inflazione. Contemporaneamente, i prezzi del petrolio crescono, probabilmente a seguito dell'incremento dei costi di consegna causati dalle interruzioni nella catena di approvvigionamento. Queste ultime riducono il tasso naturale di *output*, il che porta a un ampliamento del divario tra l'*output* effettivo e quello potenziale. Ciò, insieme alla crescita di M2, spinge al rialzo i salari reali, causando una persistente riduzione dell'occupazione e della produzione.

Questi risultati evidenziano l'importanza di affrontare le vulnerabilità nelle catene di approvvigionamento globale. Per mitigare gli effetti negativi delle future *disruption* è necessario adottare politiche economiche e di gestione del rischio adeguate.

Al fine di aiutare le organizzazioni ad anticipare le vulnerabilità nella loro catena di approvvigionamento il *World Economic Forum*, in collaborazione con *Kearney*⁴⁹, ha sviluppato il "*Global Value Chain Barometer*". In questo modo, le imprese potranno fronteggiare meglio eventuali sfide future.

Il *Global Value Chain Barometer* è un bollettino trimestrale di notizie. Il suo obiettivo è quello di fornire alle imprese operanti nelle catene globali del valore una panoramica dei livelli di *disruption* presenti nelle catene del valore globali.

Il barometro ha due sezioni. La prima sezione traccia tre *megatrend*: cambiamenti climatici, tensioni geopolitiche e cambiamenti tecnologici (consultare grafico 12). Poiché le interruzioni operative sono spesso sintomi dei *megatrend* sottostanti, sono tracciate separatamente nella parte inferiore della prima pagina del Barometro (grafico 13). Sia per i *megatrend* che per le interruzioni operative, il barometro offre un breve riassunto, evidenziando gli eventi disruptivi principali e il loro impatto atteso sulle catene del valore.

La prima sezione presenta anche approfondimenti sulle interruzioni più frequenti e più impattanti dell'ultimo trimestre (grafico 12)⁵⁰. Invece, la seconda sezione del barometro fornisce una prospettiva sugli sviluppi attesi e gli impatti delle interruzioni attuali nei prossimi sei mesi (grafico 13).

Sulla base di questa prospettiva, il Barometro identifica le strategie principali per i produttori su come prepararsi a questi sviluppi. A tal proposito, il Barometro si attiene alla Bussola della Resilienza. Questa è un

⁴⁹ Il *World Economic Forum* e *Kearney* si sono basati sui dati forniti da *Everstream Analytics* per sviluppare il *Global Value Chain Barometer*.

⁵⁰ La rilevazione degli eventi disruptivi avviene tramite l'impiego di intelligenza artificiale, che li assegna a specifici *megatrend* e li valuta in base alla loro gravità. Ogni mese, i punteggi di gravità di tutti gli eventi per ciascun *megatrend* vengono sommati per fornire un'indicazione del livello complessivo di disruzione in quel periodo. I dati vengono regolarmente analizzati per estrarre *insight* e fornire brevi sintesi. Inoltre, vengono individuati *trend* per offrire una visione strategica e sottolineare le principali strategie di mitigazione tratte dai *playbook* della Bussola della Resilienza.

framework che evidenzia le strategie di costruzione della resilienza attorno a otto dimensioni dal lato della domanda e dell'offerta⁵¹.

Quello che emerge dall'ultimo bollettino⁵² è che ci sono state più interruzioni rispetto al trimestre precedente (consultare il grafico 12).

⁵¹ K. Hong e F. Betti, *How the New Global Value Chain Barometer Can Help Organisations Build Supply Chain Resilience*, World Economic Forum, 2023, <https://www.weforum.org/agenda/2023/01/davos23-global-value-chain-barometer/>.

⁵² Dà informazioni riguardo il terzo trimestre 2023

Grafico 12: I megatrend delle catene globali del valore dal secondo trimestre 2022 al terzo trimestre 2023



Da una prospettiva sul cambiamento climatico, le interruzioni sono aumentate dal secondo trimestre 2023, a causa degli incendi boschivi nel Sud Europa e le inondazioni in gran parte dell'Asia (M. Vejvar, et al. 2023).

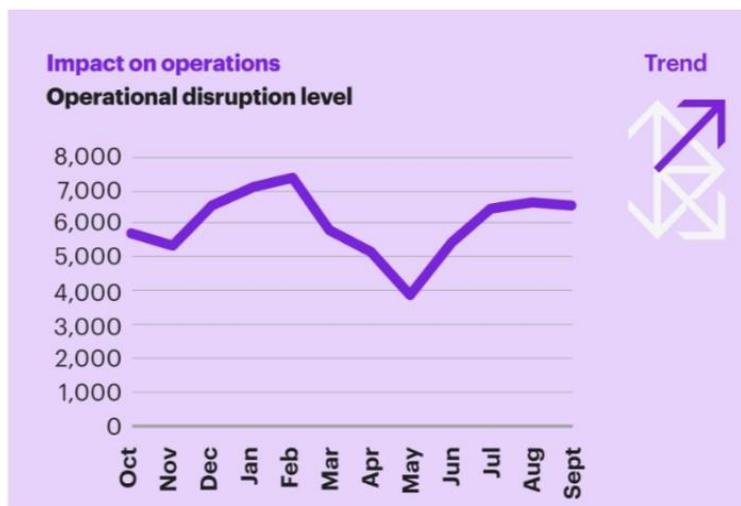
La geopolitica globale rimane una forza altamente disruptiva e imprevedibile. Le tensioni tra Stati Uniti e Cina, la guerra in corso tra Russia e Ucraina e, più recentemente, il marcato aumento dei conflitti tra Israele e Hamas sono i più evidenti esempi. Prevedere come ciò si svilupperà nel quarto trimestre è difficile, ma la crescente polarizzazione guidata dal conflitto in Medio Oriente aumenterà sicuramente le interruzioni nel 2024 (M. Vejvar, et al. 2023).

Il cambiamento tecnologico è il terzo trend principale, e si è assistito ad un aumento in questa area durante il terzo trimestre. Gli attacchi informatici continuano a crescere in tutto il mondo in un momento di evidente carenza di competenze in questo settore, rendendo solo più difficile per le aziende difendersi (M. Vejvar, et al. 2023).

Fonte: M. M. Vejvar et al., *Global Value Chain Barometer: Disruptions Are on the Rise*, Kearney, consultato 5 marzo 2024, <https://www.kearney.com/service/operations-performance/article/global-value-chain-barometer-disruptions-are-on-the-rise>.

Questa evoluzione delle interruzioni si ripercuote in una maggiore incertezza operativa e in ancora più sfide, dopo il calo del secondo trimestre 2023 (consultare grafico 13). Il fatto che il livello complessivo di interruzioni operative sembri stabilizzarsi a un livello più alto di interruzione potrebbe indicare che i produttori stanno diventando più attrezzati per navigare tra le significative interruzioni negli ecosistemi in cui operano.

Grafico 13: *Operational disruption level*



Fonte: M. M. Vejvar et al., *Global Value Chain Barometer: Disruptions Are on the Rise*, Kearney, consultato 5 marzo 2024, <https://www.kearney.com/service/operations-performance/article/global-value-chain-barometer-disruptions-are-on-the-rise>.

Secondo M. Vejvar et al. (2023) nel corso dei prossimi sei mesi, le aziende dovrebbero concentrarsi su due aree chiave per proteggersi dalle interruzioni: la diversificazione dei fornitori e la pianificazione avanzata delle proprie attività.

Il modo in cui le aziende raggiungeranno questo obiettivo varia in base alle caratteristiche specifiche delle loro catene di approvvigionamento. Non esiste una soluzione universale. L'unica certezza in questo contesto è che le interruzioni saranno costantemente presenti, creando ulteriori sfide per i dirigenti operativi. Pertanto, sarà cruciale agire con decisione e determinazione per rafforzare la resilienza.

In conclusione, l'analisi delle catene globali del valore e delle relative interruzioni offre una prospettiva chiara sull'interdipendenza economica tra i Paesi e sulle sfide che le imprese affrontano nel contesto attuale.

Le interruzioni degli ultimi anni hanno evidenziato la necessità per le imprese di adottare strategie di resilienza, come la diversificazione dei fornitori e una pianificazione avanzata delle attività. Solo attraverso un impegno congiunto per rafforzare la resilienza e garantire la stabilità delle catene di approvvigionamento globali sarà possibile sostenere la crescita economica e mitigare i rischi futuri.

2. L'impatto della globalizzazione e delle catene globali del valore sull'economia del mondo emergente

Questo capitolo si propone di analizzare gli effetti che la globalizzazione ha avuto sull'economia dei Paesi emergenti.

Nel paragrafo 2.1 verrà data una definizione di “Paesi in via di sviluppo”, al fine di esplorare le teorie riguardo la loro crescita economica e le ragioni del loro sottosviluppo. Si proseguirà con l'analisi degli effetti che la globalizzazione ha avuto sul loro progresso economico.

Nello specifico, nel paragrafo 2.2 verrà dimostrato che il processo di cambiamento strutturale è pronunciato nei Paesi che hanno avviato l'industrializzazione durante l'era della globalizzazione. Al contrario, è meno evidente nei Paesi che hanno intrapreso tale processo in precedenza.

Nel paragrafo 2.3 verranno approfonditi i risvolti economici che lo *shock* da globalizzazione ha avuto sui Paesi del mondo, con particolare riguardo ai PVS, in termini di povertà e distribuzione del reddito. Infine, sarà proposto un modello, già adottato sia dai Paesi avanzati, che da quelli appena sviluppati, per affrontare gli impatti negativi della globalizzazione.

2.1. I Paesi emergenti: le cause del sottosviluppo economico e le teorie della crescita

Durante il secondo dopoguerra ha avuto luogo il processo di decolonizzazione, che ha interessato principalmente l'Asia e l'Africa. Grazie all'acquisizione dell'indipendenza dalle potenze straniere gli Stati dei continenti in questione hanno iniziato un percorso di sviluppo autonomo. Quest'ultimo si è rivelato complesso. Infatti, la precedente dipendenza economica dagli Stati colonizzatori aveva ostacolato lo sviluppo delle conoscenze necessarie per innovare i processi di produzione e potenziare la forza lavoro. Di conseguenza, tali Paesi hanno registrato un tasso di crescita più lento rispetto alle altre economie mondiali. Per questo, vengono ancora definiti come “Paesi in via di sviluppo (PVS)”, ossia “Stati con un basso tenore di vita, reddito e diffusa povertà, così come una limitata attività industriale e un basso indice di sviluppo umano” (*In via di sviluppo*, Treccani, consultato 15 marzo 2024).

Nel corso degli anni numerose teorie hanno cercato di spiegare come queste nazioni possano accelerare il loro processo di avanzamento economico.

Una delle tesi più affermate è stata quella del *catching up*⁵³. Questa sostiene la possibilità per i Paesi a basso reddito di accelerare la crescita economica sfruttando le tecnologie già sviluppate dalle economie più avanzate. Tuttavia, non tutti i Paesi hanno avuto successo in questo processo di cambiamento. Si pensi, per esempio, ad alcuni Stati del Sud est asiatico come la Malesia o il Vietnam. Nonostante abbiano registrato tassi di crescita

⁵³ Non è possibile identificare una data specifica di inizio per la teoria del *catching up*, ma si può affermare che abbia iniziato a essere discussa e sviluppata nel contesto delle teorie dello sviluppo economico nei primi decenni del XX secolo.

economici impressionanti, mantengono un reddito pro capite inferiore rispetto ai Paesi sviluppati. Inoltre, registrano un alto tasso di disuguaglianza e povertà delle rispettive popolazioni. Al contrario, le cosiddette “Tigri d’Asia⁵⁴” attualmente godono di livelli più elevati di ricchezza e qualità della vita per i loro cittadini. Per questo, sono considerate sempre più parte del gruppo delle economie sviluppate.

Per comprendere perché alcuni Paesi abbiano avuto successo nel processo di *catching-up* e perché altri abbiano fallito, è necessario investigare le ragioni per cui i tassi di crescita differiscono tra Paesi e regioni nelle diverse fasi dello sviluppo. Questa problematica è stata affrontata con molteplici approcci. Da un lato, le teorie neoclassiche esogene (R. Solow, 1956) ed endogene (R. Lucas, 1990) condividono una visione di crescita economica unicamente determinata dall’offerta. Infatti, sostengono che lo sviluppo economico sia influenzato, endogenamente o esogenamente, dall’accumulo di capitale, dalla crescita della forza lavoro e dal progresso tecnologico. Dall’altro lato, la prospettiva keynesiana enfatizza la rilevanza della domanda effettiva come motore primario dell’accumulo. In particolare, tale teoria afferma che il tasso di crescita a lungo termine sia guidato dalla domanda⁵⁵.

L’approccio keynesiano ha segnato un primo passo verso un’ottimizzazione più completa del modello di crescita. Tuttavia, non considera una caratteristica fondamentale del processo di *catching-up*: il cambiamento strutturale. Questo limite è condiviso anche dall’approccio neoclassico.

Il concetto di cambiamento strutturale consiste nella riallocazione delle risorse economiche, come l’occupazione e la produzione, da alcuni settori specifici ad altri.

I principali sostenitori dell’importanza del cambiamento strutturale nella crescita economica sono i due economisti S. Kuznets e N. Kaldor.

La teoria della crescita economica di S. Kuznets illustra come le economie si sviluppino attraverso diverse fasi, passando da società agrarie a società industriali e, infine, a società *post*-industriali o ad alto reddito. Questo processo è accompagnato da cambiamenti nella distribuzione del reddito, descritti dalla cosiddetta “curva di Kuznets”. Questa mostra una relazione tra lo sviluppo economico e la disuguaglianza di reddito sotto forma di una curva a U invertita⁵⁶. Lo spostamento intersettoriale di risorse che si manifesta nel corso dello sviluppo è il risultato dell’azione congiunta di meccanismi che agiscono sia dal lato della domanda che da

⁵⁴Taiwan, Singapore, Hong Kong, Corea del Sud

⁵⁵ Nello specifico, J. Keynes nel suo libro *The General Theory of Employment, Interest, and Money* nel 1936 afferma che quando la domanda aggregata è insufficiente a utilizzare completamente le risorse produttive disponibili, si ha disoccupazione, sottoutilizzazione degli impianti e perdita di benessere sociale ed economico. In questi casi il governo deve intervenire attivamente per stabilizzare l’economia e ristabilire il pieno impiego delle risorse attraverso politiche fiscali e monetarie. Ad esempio, durante le fasi di recessione, il governo può aumentare la spesa pubblica o ridurre le imposte per stimolare la domanda aggregata e sostenere l’attività economica. Inoltre, Keynes sottolinea che la capacità di utilizzare pienamente le risorse disponibili dipende dall’efficacia della domanda effettiva nel determinare i livelli di produzione e occupazione (G.Di Taranto, *La globalizzazione diacronica*, Giappichelli Editore, Torino, 2013, pag. 70-74).

⁵⁶ M. Lakhera, *Economic growth in developing countries. Structural Transformation, Manufacturing and Transport Infrastructure.*, Palgrave Macmillan, Londra, 2016, p. 24-31; G. Magacho, *Structural Change and Economic Growth: Advances and Limitations of Kaldorian Growth Models*, *PSL Quarterly Review*, 2017, p. 35-38.

quello dell'offerta. La diversa propensione al consumo tra i vari beni e servizi offerti nell'economia al crescere del reddito disponibile agisce dal lato della domanda⁵⁷. Invece, il diverso impatto che il progresso tecnico ha nei vari settori dell'economia agisce dal lato dell'offerta.

La spinta al cambiamento strutturale deriva dall'esistenza di differenziali nel ritmo di crescita della produttività tra i diversi settori. In particolare, l'avvio del processo di industrializzazione dell'economia è dovuto a una crescente produttività manifatturiera rispetto a quella agricola. Tale fenomeno è accompagnato da un aumento progressivo della produzione di beni manifatturieri rispetto a quelli agricoli.

Essendo la crescita della produttività nei servizi inferiore a quella della manifattura, accade che il livello relativo dell'occupazione manifatturiera si riduce. Essendo la manifattura anche esposta alla concorrenza internazionale, a differenza dei servizi, il contenimento relativo dei prezzi dei beni manufatti riduce anche il livello relativo del suo *output* in valore (a prezzi correnti). Il risultato è che una quota crescente dell'occupazione ma anche della produzione viene assorbita dai servizi a discapito della manifattura, ossia si osserva una de-industrializzazione⁵⁸.

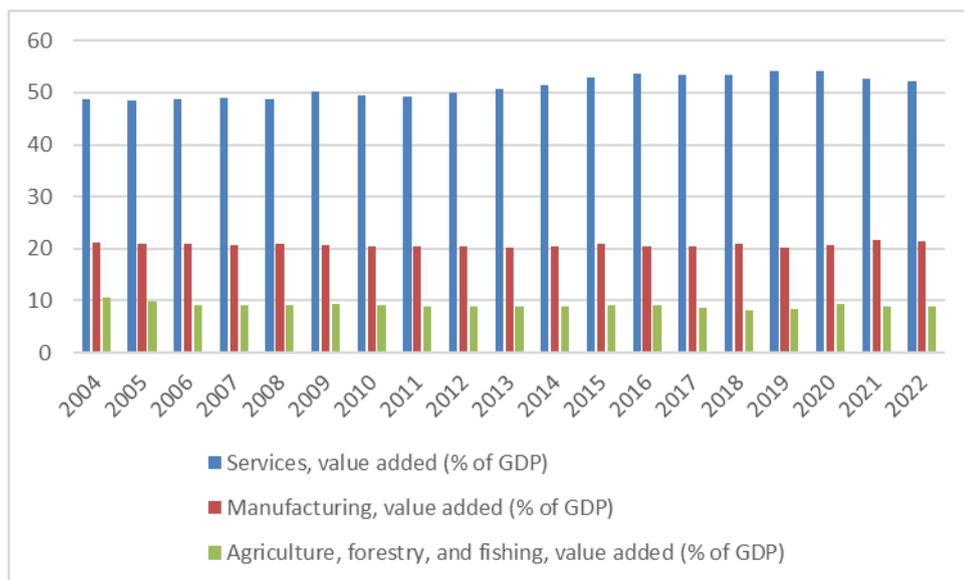
A dimostrazione di quanto affermato, il grafico sottostante mostra l'andamento della quota percentuale sul PIL dei settori dell'agricoltura, della manifattura e dei servizi nei Paesi a medio reddito dal 2004 al 2022.

Si osserva chiaramente che, in linea con la teoria di S. Kuznets, in tali Paesi, poichè industrializzati da tempo, il settore dei servizi rappresenta la quota percentuale maggiore rispetto a quelli dell'agricoltura e della manifattura.

⁵⁷ La legge di Engel assume proprio che al crescere del reddito la struttura della domanda cambi.

⁵⁸ M. Lakhera, *Economic growth in developing countries. Structural Transformation, Manufacturing and Transport Infrastructure.*, Palgrave Macmillan, Londra, 2016, p. 56-58, 99-101, 132-134.

Grafico 14: Sviluppo industriale dei paesi a medio reddito secondo la teoria di S. Kuznets



Fonte: Rielaborazione personale di dati della World Bank, 2024

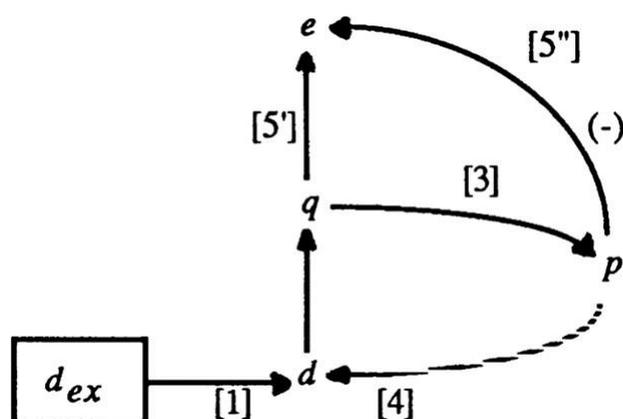
S. Kuznets ha analizzato il processo di cambiamento strutturale *in toto* evidenziandone i moventi e i risvolti sull'economia. Diversamente, N. Kaldor nella sua opera "*Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom*", si concentra maggiormente sul ruolo del settore manifatturiero.

Secondo N. Kaldor, la manifattura è "il regno dei rendimenti crescenti dinamici"⁵⁹, i quali originano dalla divisione del lavoro⁶⁰. All'aumentare della domanda, crescono le opportunità di specializzazione e quindi di apprendimento sia nell'impresa sia nelle imprese a valle e a monte. Cresce così la produttività, e si liberano risorse produttive, per altri impieghi, che a loro volta aumentano la domanda. Questo meccanismo è rappresentato e approfondito nella figura sottostante.

⁵⁹ Il tasso di crescita dell'output di un'attività economica aumenta all'aumentare dell'accumulo di input o del progresso tecnologico nel tempo.

⁶⁰ Il concetto di divisione del lavoro viene introdotto per la prima volta da Adam Smith ne "La ricchezza delle nazioni" e afferma che l'efficienza della produzione aumenta se i lavoratori si specializzano in compiti specifici. In particolare, Smith immaginò 18 passaggi nella produzione di uno spillo all'interno di una fabbrica di spilli. In questo modo la creazione del bene finale risultava più veloce e precisa. Di conseguenza era possibile aumentare la produzione e comunque mantenere un discreto livello di qualità. Tale concezione sull'organizzazione del lavoro è alla base dell'odierna divisione del lavoro (G. Di Taranto, *La globalizzazione diacronica*, Giappichelli Editore, Torino, 2013, p. 47-48).

Figura 2: Il ruolo della manifattura nel processo del cambiamento strutturale



Fonte: M. Pugno, *Kaldor vs Shumpeter on economic growth and structural change*, Accademia Editoriale, Quaderni di storia dell'economia politica, 1986, p. 147.

D_{ex} = domanda esogena⁶¹

D = domanda globale nominale⁶²

Q = produzione reale

P = produttività del lavoro

E = domanda di lavoro

Le lettere minuscole indicano i tassi di variazione. Le frecce [1]-[5] indicano relazioni causali positive fra gli elementi considerati, eccetto per [5''], che porta a effetti inversi (-). La freccia intermittente indica un effetto consequenziale fra i fattori meno stabile.

Andando in ordine, le esportazioni del settore manifatturiero (D_{ex}) stimolano un'ampia gamma di domanda (D). Questo è dovuto a una maggiore richiesta di beni e servizi nell'economia, indipendentemente dalla capacità di spesa interna dell'economia stessa (canale 1). Ciò può portare a un aumento della produzione e del reddito, contribuendo alla crescita economica complessiva⁶³. La domanda, quindi, agisce come un fattore regolatore che accelera il processo di crescita economica. Genera così un circolo virtuoso che alimenta ulteriormente lo sviluppo industriale. La domanda, in altre parole, agisce come "la temperatura che regola la

⁶¹ La domanda esogena comprende le componenti della domanda totale che sono determinate da fattori esterni all'economia stessa, come le esportazioni, gli investimenti stranieri diretti o altri fattori che non dipendono direttamente dalla capacità di spesa degli agenti economici all'interno dell'economia.

⁶² La domanda nominale globale rappresenta la somma totale di tutta la domanda di beni e servizi nell'economia, misurata in termini nominali (cioè non corretta per l'inflazione).

⁶³ M. Pugno, *Kaldor vs Shumpeter on economic growth and structural change*, Accademia Editoriale, Quaderni di storia dell'economia politica, 1986, p. 148

velocità di una decomposizione chimica, con una variazione importante. La decomposizione stessa inizia a generare il proprio calore, spingendo così ulteriormente la reazione” (G. Argyrous, 1996)⁶⁴.

Quando la produzione di beni e servizi aumenta (Q), la produttività del lavoro tende ad aumentare (P)⁶⁵. Questo è un fenomeno tipico solo del manifatturiero, in cui è possibile sfruttare a pieno la divisione del lavoro. Questa prevede che ogni lavoratore possa concentrarsi su compiti specifici, diventando esperto in un'area particolare della produzione. Tale specializzazione genera una serie di esternalità positive, che attraverso legami sia all'indietro che all'avanti⁶⁶ influenzano altri settori dell'economia. Di conseguenza, si genera una maggiore efficienza e produttività complessiva.

Si deduce che il fenomeno, è “macroeconomico per natura” (A. Young, 1928), poiché si sviluppa attraverso interazioni tra le industrie. Inoltre, per alcune imprese, tale aumento di produttività conduce allo sviluppo di economie di scala, cioè alla riduzione dei costi unitari al crescere del livello di produzione complessiva (canale 3)⁶⁷. Ciò può consentire di ridurre i prezzi dei prodotti per competere efficacemente sul mercato. In questo modo, le quote di mercato si espandono, ampliando ulteriormente la domanda e mantenendo un ciclo virtuoso di crescita economica (canale 4).

La crescita della produzione (Q) e della produttività del lavoro (P) impattano sulla domanda di lavoro (canali 5' e 5''). Innanzitutto, un aumento della produzione richiede una maggiore quantità di manodopera per soddisfare la domanda crescente di beni e servizi. Questo significa che le imprese potrebbero essere incentivate ad assumere più lavoratori per aumentare la loro capacità produttiva e mantenere i ritmi di produzione. Più produzione e maggiore efficienza possono portare a un aumento del reddito e della ricchezza delle famiglie, aumentando la domanda di beni e servizi. Questo ciclo di crescita economica può ulteriormente alimentare la domanda di lavoro in settori correlati che forniscono beni e servizi complementari.

⁶⁴ G. Argyrous, *Cumulative Causation and Industrial Evolution: Kaldor's Four Stages of Industrialization as an Evolutionary Model*, *Journal of Economic Issues*, 1996, p. 99.

⁶⁵ Legge di Verdoon.

⁶⁶ Le esternalità positive all'indietro, o *backward linkages*, si riferiscono alla dipendenza del settore manifatturiero da altri settori per fornire materie prime, componenti e servizi necessari alla produzione. Ad esempio, le industrie manifatturiere possono dipendere dall'industria estrattiva per ottenere materiali grezzi, dall'industria chimica per fornire sostanze chimiche e dai servizi di trasporto e logistica per la distribuzione dei prodotti finiti. Questi legami all'indietro creano una rete interconnessa di fornitori e servizi che supportano l'attività manifatturiera, stimolando a loro volta l'occupazione e la crescita economica in settori correlati. I legami in avanti, o *forward linkages*, si riferiscono alla capacità del settore manifatturiero di influenzare altri settori attraverso la produzione e la distribuzione dei suoi prodotti. Ad esempio, l'industria manifatturiera fornisce beni di consumo e beni intermedi utilizzati da altri settori, come il commercio al dettaglio e la produzione di beni di largo consumo. Questi legami in avanti favoriscono la diversificazione economica, la specializzazione e la crescita dell'occupazione in settori adiacenti.

⁶⁷ M. Pugno, *Kaldor vs Shumpeter on economic growth and structural change*, Accademia Editoriale, Quaderni di storia dell'economia politica, 1986, p. 148-149.

In conclusione, il processo kaldoriano di crescita manifatturiera può essere etichettato come *macro-demand pull*. Infatti, esso è caratterizzato da strette correlazioni positive tra i tassi di crescita della domanda, dell'output, della produttività, degli investimenti e dell'occupazione a livello macroeconomico⁶⁸.

Nonostante l'accento posto da N. Kaldor sull'importanza del settore manifatturiero come fonte di rendimenti dinamici crescenti e come riflesso della crescita della domanda nella produzione, il suo modello non include esplicitamente un approccio multisetoriale. Ciò è utile per identificare i fattori generici che hanno guidato la crescita economica nei Paesi in via di sviluppo. Nonostante ciò, non sottolinea che il potenziale di tali fattori per migliorare la crescita può variare tra settori differenti.

Per comprendere perché alcuni Paesi siano riusciti a ridurre il divario di reddito mentre altri no, diventa cruciale concentrarsi sulle specifiche contribuzioni che i diversi settori offrono nelle varie fasi di sviluppo economico⁶⁹.

In generale, lo sviluppo industriale inizia con produzioni leggere ad alta intensità di lavoro, come l'assemblaggio di componenti elettronici e la fabbricazione di abbigliamento tessile. Successivamente, si passa a produzioni ad alta intensità di capitale, per esempio quelle del settore dell'*automotive* e dei semiconduttori, e infine a produzioni ad alta intensità tecnologica e di conoscenza, come l'ICT.

La diversificazione all'interno del settore manifatturiero crea *spillovers inter e intra-industriali*, promuovendo la crescita di *cluster* di attività produttive, che sono centrali per lo sviluppo economico. Infatti, le imprese che operano in settori diversi o correlati possono condividere risorse, infrastrutture e conoscenze. Queste alimentano l'innovazione e promuovono la crescita in settori diversi, presenti anche nella stessa area geografica.

Detroit, in Michigan è un esempio di *cluster* industriale nel settore automobilistico. Non a caso, comprende una vasta rete di aziende (per esempio General Motors, Ford e Stellantis) fornitori, istituti di ricerca, istituzioni accademiche e altre entità collegate a tale industria. Tale agglomerazione di risorse diverse ha contribuito in modo significativo all'economia locale e nazionale, generando un'ampia gamma di occupazioni, dalle catene di montaggio alle attività di ricerca e sviluppo. Inoltre, ha attratto investimenti sia nazionali che internazionali nel settore automobilistico.

In relazione ai vantaggi della diversificazione industriale c'è da aggiungere che l'ampliamento dei settori ricoperti dal settore manifatturiero rende possibile soddisfare una più ampia varietà di esigenze dei mercati nazionali e internazionali. Di conseguenza anche la gamma dei prodotti esportati si diversifica. Così, i vantaggi

⁶⁸ M. Pugno, *Kaldor vs Shumpeter on economic growth and structural change*, Accademia Editoriale, Quaderni di storia dell'economia politica, 1986, p. 149-150.

⁶⁹ G. Magacho, *Structural Change and Economic Growth: Advances and Limitations of Kaldorian Growth Models*, *PSL Quarterly Review*, 2017, p. 48-50.

comparati rivelati⁷⁰, e quindi la specializzazione, di ciascun Paese migliorano. Al contempo, si riducono la volatilità e l'instabilità dei ricavi delle esportazioni.

In breve, la diversificazione industriale influenza il commercio, gli investimenti e il trasferimento della tecnologia. I cambiamenti in questi settori si riflettono nelle differenze di reddito fra i Paesi e nella crescita economica a livello nazionale e internazionale⁷¹.

Il grado di diversificazione industriale è determinato dalle istituzioni di ciascun Paese attraverso l'attuazione di specifiche politiche industriali. In generale, lo sviluppo economico dei Paesi dipende dalla creazione di un ambiente istituzionale che possa far rispettare regole capaci di generare crescita interna, adattandole ai vantaggi specifici di ogni nazione. Questo concetto sottolinea come le traiettorie di sviluppo economico siano profondamente influenzate dalle decisioni prese dai governi in passato. Tale fenomeno, noto come *path dependence*, spiega la varietà di risultati osservati tra i Paesi in Via di Sviluppo (PVS) e la difficoltà nel tentare di applicare modelli di sviluppo "universali"⁷².

A partire dall'inizio del XIX secolo si possono individuare due diversi approcci alla crescita economica da parte dello stato, uno interventista (1850-1950) e uno *laissez faire* (fine del XX secolo). Questi sono stati adottati in modi diversi nei diversi Paesi del mondo, determinando così diversi *path* di sviluppo. Si possono distinguere tre grandi modelli, corrispondenti ad altrettanti gruppi di Paesi. Un primo gruppo è costituito dalle economie del blocco est-asiatico, il secondo da quelle del blocco est-europeo e il terzo dalle economie latinoamericane.

Le misure adottate in Asia hanno riguardato l'acquisizione di competenze proprietarie, spesso attraverso il controllo degli investimenti esteri e l'utilizzo degli extra-profitti per finanziare l'acquisizione di tecnologia. Inoltre, si è mirato esplicitamente alla crescita delle esportazioni promuovendo lo sviluppo interno su basi endogene⁷³. Questa strategia ha interessato il commercio mondiale, premiando le economie che avevano sviluppato vantaggi comparativi significativi durante gli anni dell'*import substitution*.

⁷⁰ La teoria dei vantaggi comparativi è stata elaborata da David Ricardo nel XIX secolo. Postula che anche in assenza di un vantaggio assoluto nella produzione di un bene rispetto ad altri Paesi, un Paese può trarre vantaggio dal commercio internazionale specializzandosi nella produzione e nell'esportazione dei beni per i quali ha un vantaggio comparativo, cioè beni o servizi un costo relativo minore (G. Di Taranto, *La globalizzazione diacronica*, Giappichelli Editore, Torino, 2013, p. 48-49). Per misurare la specializzazione relativa di un Paese rispetto a un altro in un settore si utilizza l'Indice di Balassa, cioè il rapporto tra la quota di mercato detenuta da un Paese in un particolare settore e la sua quota di mercato complessiva. Questo indicatore, dunque, mostra se in un particolare settore un paese è un esportatore di maggiore rilevanza rispetto al suo peso medio sugli scambi mondiali (F. Boffa et al., *Specializzazione produttiva e crescita: un'analisi mediante indicatori*, Working Paper Ceris-Cnr, 2009, p. 7-8).

⁷¹ M. Lakhera, *Economic growth in developing countries. Structural Transformation, Manufacturing and Transport Infrastructure.*, Palgrave Macmillan, Londra, 2016, p. 101-104; G. Magacho, *Structural Change and Economic Growth: Advances and Limitations of Kaldorian Growth Models*, *PSL Quarterly Review*, 2017, p. 35-38.

⁷² H. Bloch e S. Tang, *Deep Determinants of Economic Growth: Institutions, Geography and Openness to Trade*, *Progress in Development Studies*, 2004, p. 246-248.

⁷³ Tale strategia economica è anche detta *import substitution*

Il modello di sviluppo industriale del blocco sovietico, sebbene presentasse alcune somiglianze con il modello asiatico, si è contraddistinto per il controllo diretto del secondo settore da parte dello Stato. Questo implicava una pianificazione centrale della produzione e una limitata libertà economica, sia internamente che internazionalmente. L'obiettivo era quello di creare un sistema chiuso e autosufficiente, al fine di proteggere il blocco sovietico dalle influenze capitalistiche esterne. In seguito alla liberalizzazione degli scambi, e alle privatizzazioni avviate alla fine del Novecento, si è riscontrata una differenza tra lo sviluppo delle economie dei diversi Paesi del blocco sovietico. Gli Stati dell'Europa orientale (Slovacchia, Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca) dopo una prima fase di debolezza economica, hanno mostrato maggiori capacità di ripresa rispetto al Russia, Bielorussia e Moldavia. Questa differenza si deve alla minore corruzione dei sistemi governativi in tali stati e ad una maggiore vicinanza culturale e geografica con i mercati occidentali. In aggiunta, si considerano le differenze nella composizione del sistema produttivo rispetto ai Paesi del blocco sovietico⁷⁴. Tali fattori hanno alimentato l'attrazione di investimenti esteri nei Paesi dell'Europa dell'est e le esportazioni verso l'Europa occidentale da parte degli stessi.

Per concludere, il modello di sviluppo adottato dall'America Latina tra gli anni '30 e i primi anni '80 è stato caratterizzato dalla strategia dell'*import-substitution industrialization* (ISI). L'obiettivo era creare una base produttiva domestica per sostituire le importazioni di beni manufatti. Questo approccio, motivato sia da considerazioni nazionaliste che economiche, ha provocato squilibri nella bilancia dei pagamenti e un aumento dell'indebitamento estero, culminando nella crisi degli anni '80⁷⁵. Successivamente, si è assistito a una radicale apertura dei mercati domestici alla concorrenza estera e a una riduzione dell'intervento pubblico nell'economia. Ciò ha avuto conseguenze contrastanti sullo sviluppo economico della regione. Sebbene le politiche di liberalizzazione abbiano migliorato la competitività e ridotto l'inflazione, hanno anche generato una dipendenza dalle esportazioni di basso valore aggiunto e una limitata capacità di innovazione tecnologica. Questo ha contribuito a un riposizionamento verso il basso della struttura produttiva e al persistere di sfide nello sviluppo economico della regione.

Riassumendo, si nota come le diverse strategie di sviluppo economico adottate in Asia, America Latina e dal blocco sovietico abbiano influenzato profondamente i percorsi di crescita economica di regioni diverse.

L'accento sull'acquisizione di competenze proprietarie, il controllo sugli investimenti esteri e la promozione delle esportazioni ha portato l'Asia ad una forte crescita economica.

⁷⁴ I Paesi dell'Europa orientale erano più orientati verso la produzione manifatturiera e hanno potuto disgregare agevolmente le imprese pubbliche. L'Unione Sovietica era concentrata principalmente sulle materie prime e sull'industria pesante, rendendo la sua transizione più complessa e difficile.

⁷⁵ Negli anni '80 scoppiò una crisi economica, causata da: prestiti eccessivi ottenuti dai PVS sui mercati internazionali dei capitali negli anni '70, dall'aumento dei tassi di interesse e dal calo dei prezzi delle materie prime. Le conseguenze inclusero la necessità di ristrutturare il debito e l'adozione di programmi di aggiustamento strutturale, promossi dalla Banca Mondiale e dal Fondo Monetario Internazionale, spesso con conseguenze economiche e sociali negative come recessione e disoccupazione (A. Krueger, *Origins of the developing countries debt crisis 1970 to 1980*, *Journal of Development Economics*, 1987, p. 180-187).

Al contrario, le politiche adottate dall'America Latina, inizialmente incentrate sull'*import substitution* e successivamente sulla liberalizzazione dei mercati, hanno prodotto risultati variabili, comunque caratterizzati da sfide nello sviluppo economico della regione.

Infine, nel blocco sovietico, il controllo statale dell'economia e la pianificazione centrale hanno reso la transizione verso economie di mercato più difficile. Tale strategia ha prodotto risultati contrastanti tra i Paesi dell'Europa orientale e la Russia, la Bielorussia e la Moldavia⁷⁶.

In conclusione, i Paesi in Via di Sviluppo (PVS) rappresentano quelle nazioni che sono ancora in una fase di sviluppo economico meno avanzata rispetto ad altri Paesi del mondo.

Ad oggi, alcuni fra questi sono riusciti a compiere significativi progressi economici. D'altro canto, altri continuano a lottare con le sfide poste da disuguaglianze interne, strutture economiche non diversificate, e ostacoli istituzionali.

In tutto questo la globalizzazione, rivoluzionando il contesto economico in cui i Paesi operano, ha avuto un ruolo fondamentale. Nel prossimo paragrafo verrà quindi analizzato l'impatto della globalizzazione sul processo di sviluppo dei Paesi del mondo.

2.2. Come la globalizzazione ha impattato sullo sviluppo economico dei Paesi emergenti

L'abbattimento delle barriere commerciali e la promozione dell'integrazione economica tra i Paesi hanno consentito una più ampia distribuzione di beni, servizi e capitali. Conseguentemente sono aumentate l'efficienza e la competitività delle economie nazionali.

In questo contesto, le istituzioni hanno assunto un ruolo centrale, regolando i flussi di capitale e garantendo una distribuzione equa dei guadagni del commercio internazionale. Ciò ha avuto un impatto significativo sulla velocità e sull'intensità con cui le economie mondiali si sono trasformate negli ultimi trent'anni.

Secondo uno studio di L. Romano e F. Traù (2017) ad influenzare questo cambiamento sono state anche le differenze di sviluppo economico accumulate in ciascun Paese prima dell'era della globalizzazione.

L'ipotesi di partenza è che quando un Paese si apre alla globalizzazione, ottiene accesso a un mercato mondiale più vasto e dinamico rispetto al proprio mercato interno. Questo accelera la crescita del settore manifatturiero. Infatti, la maggiore dimensione della domanda del mercato globale rispetto a quello nazionale favorisce un aumento più rapido della produzione. Tuttavia, all'inizio del processo di sviluppo l'offerta manifatturiera di un Paese può essere limitata. Così, il rapido incremento della domanda porta al raggiungimento precoce di un limite massimo di capacità produttiva e di diversificazione dei prodotti.

⁷⁶ L. Romano e F. Traù, *Il ruolo delle istituzioni nello sviluppo manifatturiero del mondo emergente. Tre «modelli» di intervento pubblico negli anni successivi al secondo dopoguerra*, Rivista di storia economica, 2014, p. 139-149.

Questa ipotesi suggerisce che il cambiamento strutturale tra settori sia più evidente nei Paesi che hanno avviato l'industrializzazione durante l'era della globalizzazione. Al contrario, nei Paesi che hanno iniziato questo processo in precedenza, il cambiamento strutturale è meno pronunciato.

Al fine di dimostrare questa supposizione, l'analisi di Traù e Romano utilizza i dati raccolti da IHS *Global Insight*, fornitore *leader* di informazioni economiche e finanziarie complete su Paesi e industrie. Nello specifico, vengono presi in considerazione vari indicatori economici. Questi includono il prodotto interno lordo, il valore aggiunto manifatturiero, le esportazioni manifatturiere e la popolazione. L'analisi riguarda 44 Paesi che hanno registrato una crescita reale positiva del valore aggiunto manifatturiero pro capite dal 1990 al 1993 e dal 2008 al 2011. La crescita è misurata a prezzi costanti.

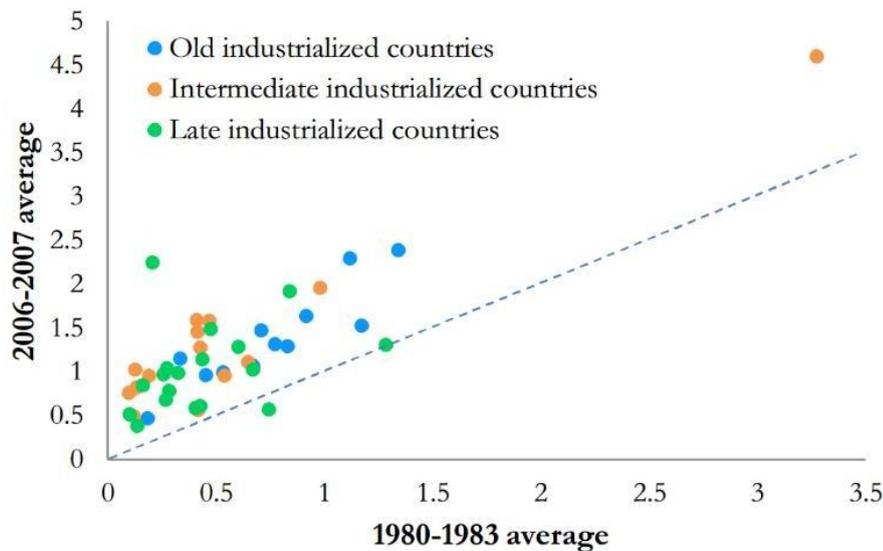
I Paesi vengono inizialmente ordinati in base al loro livello di valore aggiunto manifatturiero pro capite all'inizio degli anni '80. Vengono definiti come Paesi più industrializzati quelli che sono entrati a far parte dell'OCSE prima degli anni '80. Sono indicati fra i Paesi meno industrializzati quelli in cui la media del valore aggiunto manifatturiero pro capite dal 1980 al 1983 era inferiore a quella dello Zimbabwe (il Paese meno industrializzato alla fine del periodo indicato). Lo studio si riferisce a questi Paesi come al gruppo dei Paesi a Tarda Industrializzazione (LIC). Nel mezzo ci sono 14 Paesi il cui livello di industrializzazione va dai 1.540 \$ di Singapore ai 389 \$ del Cile. Queste economie hanno tutte un livello di sviluppo industriale intermedio. Alcune sono caratterizzate da politiche industriali fortemente orientate all'esportazione, come nel caso delle Tigri asiatiche. Altre sono il risultato di un'industrializzazione pianificata a livello centrale, come le repubbliche dell'Europa orientale precedentemente parte del blocco comunista. L'analisi chiama questi Paesi "Paesi Industrializzati Intermedi - IIC".

La ricerca mostra che in ciascuno dei tre gruppi di Paesi il grado di apertura del settore manifatturiero era relativamente basso. Questo è ancora particolarmente vero per i Paesi dell'America Latina e dell'Asia. Anche le economie asiatiche con strategie di industrializzazione guidate dalle esportazioni presentavano questo trend. L'unica eccezione è Singapore.

Nei 30 anni considerati il grado di apertura⁷⁷ è più che raddoppiato per i gruppi di Paesi in via di sviluppo e quasi raddoppiato per le economie avanzate. Questa è una chiara indicazione del fatto che la globalizzazione ha sostanzialmente aumentato ovunque la pressione competitiva che i sistemi produttivi nazionali devono affrontare. Ciò è rappresentato nel seguente grafico.

⁷⁷ Viene misurata come la somma delle esportazioni e delle importazioni sulla produzione lorda del settore manifatturiero

Grafico 15: Grado medio di apertura nel periodo 1980-1983 e il valore corrispondente nel periodo 2006-2007, per ciascun gruppo di Paesi



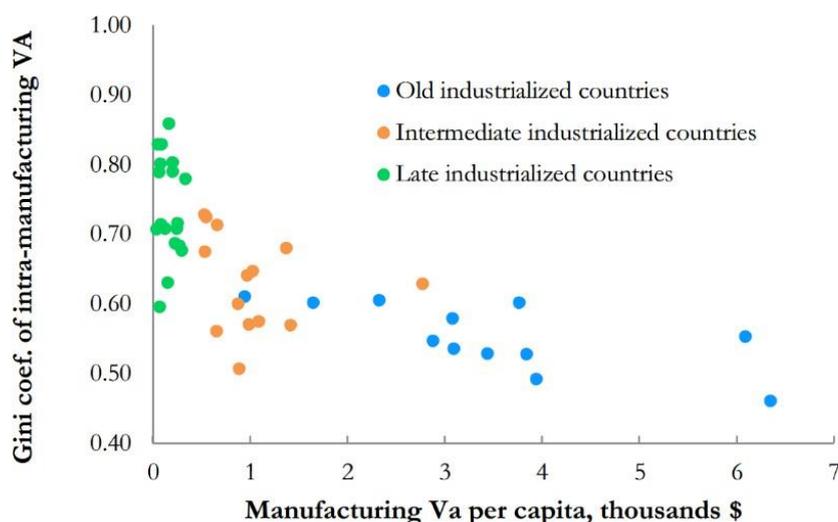
Fonte: L. Romano e F. Traù, *The Nature of Industrial Development and the Speed of Structural Change*, *Structural Change and Economic Dynamics*, 2017, pag. 36.

Il grafico rappresenta il grado medio di apertura nel periodo 1980-1983 e il valore corrispondente nel periodo 2006-2007, per ciascun gruppo di Paesi considerati. Questi sono rappresentati come punti colorati in base al loro livello di industrializzazione. La linea tratteggiata rappresenta il punto in cui il grado di apertura è costante tra i due periodi. I punti sopra la linea indicano un aumento del grado di apertura dal primo al secondo periodo, mentre quelli sotto indicano una diminuzione.

Come si nota, con il passare del tempo il grado di apertura è aumentato, pur rimanendo relativamente basso sia nel primo che nel secondo periodo. L'unica eccezione è il punto arancione isolato nel quadrante superiore destro. Questo suggerisce che il Paese in questione, tardivamente industrializzato, ha visto un aumento eccezionale nel suo grado di apertura dal 1980-1983 al 2006-2007.

Passando alla dimostrazione dell'ipotesi iniziale, all'aumentare del grado di apertura emerge che nei vari Paesi il grado di concentrazione intrasettoriale diminuisce al crescere del livello di sviluppo industriale. Lo studio riporta che all'inizio degli anni '80, la struttura produttiva degli OIC era caratterizzata da un maggior grado di diversificazione rispetto agli IIC, che a loro volta presentavano un maggior grado di diversificazione rispetto al gruppo dei LIC. Ciò viene rappresentato nel grafico sottostante.

Grafico 16: Concentrazione settoriale per gruppi di Paesi



Fonte: L. Romano e F. Traù, *The Nature of Industrial Development and the Speed of Structural Change*, Structural Change and Economic Dynamics, 2017, pag. 31.

Il grafico mostra la relazione tra il valore aggiunto (VA) nel settore manifatturiero *pro capite* (sull'asse delle ascisse, in migliaia di dollari) e il coefficiente di Gini⁷⁸ per il valore aggiunto nel settore manifatturiero (sull'asse delle ordinate). Viene utilizzato un codice colore per distinguere tra i vari Paesi.

Si osserva che man mano che il valore aggiunto manifatturiero per capita aumenta, il coefficiente di Gini tende a diminuire. Questo suggerisce che nei Paesi con un più alto valore aggiunto per capita, che di solito sono più sviluppati e avanzati nell'industrializzazione, la produzione manifatturiera è più diversificata e meno concentrata. Invece, nei Paesi con un valore aggiunto per capita più basso, che sono meno sviluppati o più recentemente industrializzati, la produzione manifatturiera è più concentrata.

Nella misura in cui la globalizzazione della produzione è stata il principale motore dell'industrializzazione negli ultimi decenni (nel senso suggerito sopra), lo studio osserva anche una relazione positiva tra la concentrazione intrasettoriale delle esportazioni manifatturiere e quella dell'*output* manifatturiero totale. Ciò è più evidente in quelle economie in ritardo il cui sviluppo industriale è avvenuto principalmente a causa della globalizzazione stessa. Pertanto, un cambiamento nella specializzazione relativa⁷⁹ del paniere delle esportazioni di un Paese si riflette in un cambiamento nella specializzazione relativa della struttura di produzione interna.

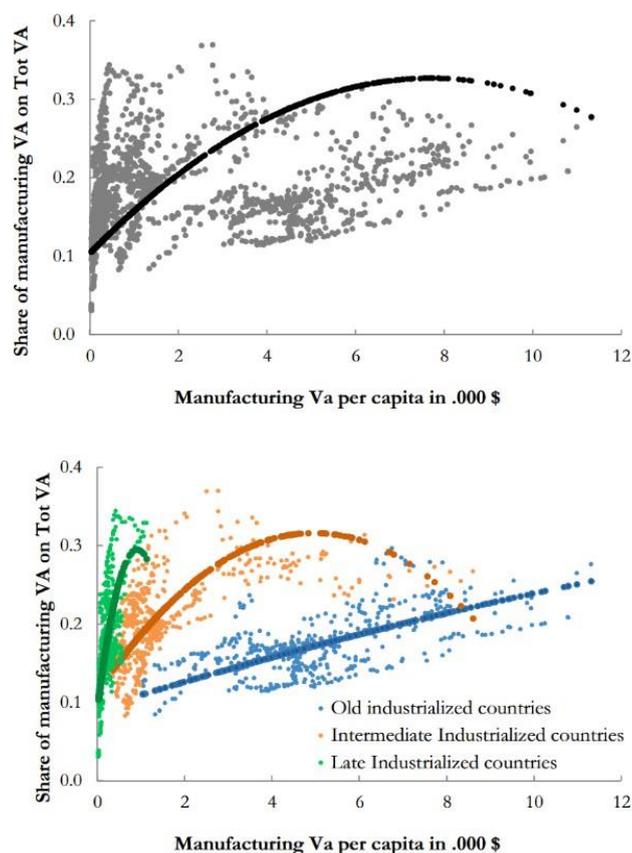
Oltre agli effetti della base manifatturiera sulla specializzazione settoriale, si prevede che la globalizzazione influisca anche sull'allocazione intersettoriale delle risorse di un Paese. La globalizzazione, come shock esogeno, ha colpito più intensamente la base manifatturiera rispetto all'agricoltura e ai servizi.

⁷⁸ Il coefficiente di Gini misura la disuguaglianza di distribuzione in un dato contesto, in questo caso, la distribuzione del valore aggiunto nel settore manifatturiero. Un valore di Gini più alto indica maggiore disuguaglianza, cioè una maggiore concentrazione della produzione, mentre un valore più basso indica una maggiore equità nella distribuzione.

⁷⁹ Per specializzazione relativa si intende il vantaggio competitivo che una regione o un Paese ha nella produzione di un bene o servizio rispetto ad altri beni o servizi, date le sue risorse, competenze e tecnologie disponibili.

La figura mostra la relazione tra il peso del settore manifatturiero sul totale dell'economia e il valore aggiunto manifatturiero pro capite. Sono riportati anche i valori adattati ottenuti da una stima econometrica (contrassegnati da punti più scuri).

Grafico 17: Relazione tra il peso del settore manifatturiero sul totale dell'economia e il valore aggiunto manifatturiero pro capite



Fonte: L. Romano e F. Traù, *The Nature of Industrial Development and the Speed of Structural Change*, Structural Change and Economic Dynamics, 2017, pag. 33.

La parte superiore della figura si riferisce all'intero campione di Paesi. Invece, nella parte inferiore i diversi gruppi sono associati a colori diversi.

Si nota che nelle prime fasi dello sviluppo industriale, il sistema manifatturiero cresce a un ritmo più veloce rispetto al resto dell'economia. Pertanto, una quota crescente di *input* viene impiegata in tale settore. Tuttavia, con il progredire dell'industrializzazione, il tasso di crescita del settore manifatturiero rispetto agli altri settori diminuisce.

La stessa figura rivela anche che maggiore è il divario nel processo di industrializzazione, registrato nel periodo pre-globalizzazione, più grande è l'allocazione delle risorse nel settore manifatturiero lungo il processo di sviluppo industriale. Ciò è coerente con l'ipotesi iniziale.

Questo fenomeno implica che lo spostamento della produzione intersettoriale verso il settore manifatturiero per il gruppo dei LIC è stato significativamente maggiore di quello sperimentato dagli IIC, che a sua volta è

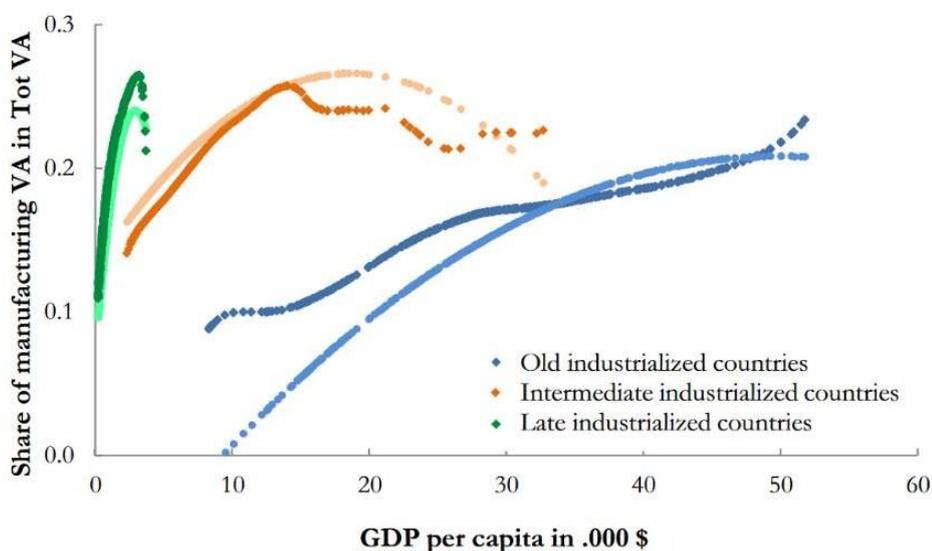
stato maggiore di quello sperimentato negli OIC. Dunque, per gli OIC l'industrializzazione è stata un processo che si è sviluppato nel corso di un lungo periodo di tempo, principalmente come risultato di fattori interni. Al contrario, i LIC hanno sperimentato una crescita trainata dalle esportazioni. Tale crescita ha portato, nel giro di pochi decenni, a un aumento significativo delle dimensioni del mercato delle produzioni manifatturiere rispetto agli altri settori dell'economia.

Gli IIC rappresentano un caso intermedio tra questi due estremi. Il loro processo di industrializzazione ha radici in un mondo pre-globalizzato per ragioni storiche diverse. Di conseguenza, la relazione tra cambiamento strutturale e sviluppo industriale è più evidente rispetto ai Paesi più industrializzati, ma meno marcata rispetto ai Paesi di tarda industrializzazione.

Finora, l'indagine empirica ha rivelato che il processo di sviluppo industriale negli ultimi trent'anni ha seguito percorsi eterogenei di cambiamento strutturale intra- e intersettoriale in differenti gruppi di Paesi (LICs, IICs e OICs). Ciò è coerente con le ipotesi di ricerca formulate.

I risultati registrati comportano importanti conseguenze per il processo di sviluppo economico intrapreso da questi stessi Paesi. Sostituendo il valore aggiunto manifatturiero *pro capite* con il reddito *pro capite*, si osserva una relazione concava tra il livello di sviluppo economico e il tasso di industrializzazione per i LICs e gli IICs. Il tasso di industrializzazione aumenta rapidamente all'inizio, ma tende a stabilizzarsi o diminuire una volta raggiunto un determinato punto. Questo è confermato nel grafico sottostante.

Grafico 18: Quota di valore aggiunto della manifattura sul Pil pro capite



Fonte: L. Romano e F. Traù, *The Nature of Industrial Development and the Speed of Structural Change*, Structural Change and Economic Dynamics, 2017, pag. 35.

Nel complesso si osserva che il punto di vista proposto da F. Traù e L. Romano è coerente con il concetto di “sviluppo compresso”. Alcuni Paesi hanno sperimentato una fase di tardiva industrializzazione seguita da un arresto precoce in breve tempo. Tale interruzione è avvenuta a un livello industriale ed economico significativamente inferiore rispetto a quello dei Paesi che si sono industrializzati prima.

Più in generale, lo studio di L. Romano e F. Traù mostra notevoli analogie con le evidenze presentate nella letteratura sulla “de-industrializzazione precoce”. Secondo questa teoria, nei Paesi in via di sviluppo il declino della quota manifatturiera in termini di occupazione o output è avvenuto a livelli inferiori di reddito *pro capite* rispetto a quanto avvenuto nelle economie avanzate.

In sintesi, lo sviluppo industriale comporta cambiamenti nelle attività economiche sia all'interno che tra i vari settori economici, influenzando la specializzazione complessiva dell'economia e la sua competitività.

La ricerca evidenzia il ruolo cruciale svolto dalla globalizzazione in questo processo. Essa ha permesso ai settori con un vantaggio comparativo di espandersi rapidamente mentre si aprivano ai mercati internazionali. La velocità e l'intensità di questo cambiamento variano notevolmente tra i Paesi, a seconda del loro grado di integrazione nell'economia globale e del momento dell'industrializzazione. L'impatto è stato moderato per le economie che hanno iniziato l'industrializzazione prima della globalizzazione e si sono basate principalmente su risorse interne. Al contrario, è stato massimo per i Paesi in via di sviluppo. Infatti, questi si sono industrializzati contemporaneamente alla globalizzazione, spesso integrandosi nelle catene globali del valore e diventando destinazioni importanti per la delocalizzazione della produzione.

Questi stessi Paesi stanno già affrontando limitazioni nel processo di industrializzazione a causa della loro limitata base di capacità manifatturiere.

Guardando al futuro, se le industrie manifatturiere sono fondamentali per la crescita economica e l'acquisizione di capacità produttive in vari beni, l'attuale processo di recupero nei Paesi in via di sviluppo potrebbe rallentare. Tale rallentamento potrebbe avvenire prima di quanto previsto dalla teoria economica tradizionale⁸⁰.

2.3. I vantaggi e gli svantaggi della globalizzazione e delle catene globali del valore sull'economia dei Paesi emergenti

Nel paragrafo precedente è stato esaminato lo studio condotto da L. Romano e F. Traù, che si concentra sugli effetti della globalizzazione sullo sviluppo economico dei Paesi nel mondo.

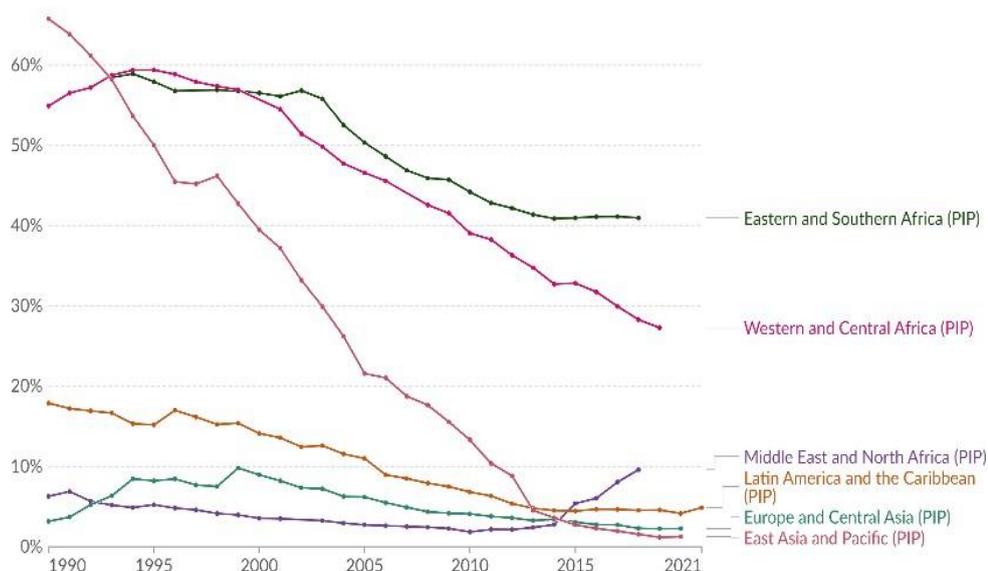
È anche importante analizzare come la globalizzazione abbia influenzato il livello di povertà e la distribuzione della ricchezza nelle varie regioni del mondo. Il fine di tale analisi è ottenere una visione più esaustiva dell'impatto dell'integrazione dei mercati sull'economia.

Una delle principali critiche rivolte alla globalizzazione riguarda sicuramente l'ipotesi del suo contributo all'aumento della povertà su scala mondiale. Tuttavia, un'analisi più dettagliata suggerisce che manchino evidenze empiriche a sostegno di questa affermazione.

⁸⁰ L. Romano e F. Traù, *The Nature of Industrial Development and the Speed of Structural Change*, *Structural Change and Economic Dynamics*, 2017, p. 26-33, 35-36.

Per affrontare tale critica, è fondamentale definire in modo accurato il concetto di povertà. Con questo termine ci si riferisce allo stato di un certo individuo o famiglia al di sotto di determinate condizioni di vita considerate accettabili. Tra queste sono compresi più aspetti: economia, salute, istruzione, vulnerabilità e *empowerment*⁸¹. Concentrandosi sull'aspetto economico, una delle misure più comuni per valutare il livello di povertà in una società è la percentuale della popolazione che vive al di sotto della soglia di \$2,15 dollari statunitensi al giorno (indice di incidenza della povertà)⁸². Il seguente grafico mostra l'evoluzione di tale indice nel tempo a partire dall'ultima fase della globalizzazione (1990-2021).

Grafico 19: Quota della popolazione mondiale che vive in estrema povertà 1990-2021



Fonte: World Bank, 2024

Osservando il grafico, si può vedere un declino generale nelle percentuali di povertà in tutte le regioni del mondo nel corso del tempo. Ciò suggerisce un miglioramento nelle condizioni economiche e una riduzione dell'estrema povertà all'avanzare della globalizzazione.

Ci sono variazioni regionali significative. Per esempio, l'Africa Orientale e Meridionale, l'Africa Occidentale e Centrale e il sud est asiatico hanno attraversato un declino profondo dal 1990 ad oggi. Nonostante questo, rimangono le regioni con la più alta percentuale di povertà nel 2021.

Gli altri continenti, invece, pur mostrando una diminuzione del tasso di povertà non hanno registrato grandi variazioni nel corso del tempo, rimanendo tra circa il 5% e il 20%.

⁸¹ Per *empowerment* si intende l'insieme di azioni e interventi mirati a rafforzare il potere di scelta degli individui e ad aumentarne poteri e responsabilità, migliorandone le competenze e le conoscenze. (Treccani, *Empowerment*, consultato il 25 marzo 2024, https://www.treccani.it/vocabolario/empowerment_%28Neologismi%29/.)

⁸² L. De Benedictis e R. Helg, *Globalizzazione, Liuc Papers*, Economia e Impresa, 2002, p. 18-21.

Dal punto di vista strettamente economico, l'apertura al commercio internazionale e l'attrazione degli investimenti diretti esteri possono spiegare la riduzione della povertà. Questi fattori sono stati facilitati dalla rapida crescita delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) nei settori del trasporto e delle catene di approvvigionamento. Inoltre, anche le politiche monetarie e fiscali orientate alla liberalizzazione dei mercati interni dei beni e dei fattori produttivi hanno contribuito a questo fenomeno. In effetti, questi hanno aumentato il livello di specializzazione dei Paesi e quindi la loro produttività, portando alla più generale crescita del reddito nazionale⁸³.

Sotto un'ottica meno economicistica, l'elemento più rilevante per la riduzione della povertà è stato lo sviluppo urbano. Questo ha permesso il complessivo incremento della qualità della vita nei Paesi più poveri, migliorandone le condizioni sanitarie e il livello di istruzione. È indubbio che ciò abbia anche avuto dei risvolti positivi sul piano economico. Infatti, ha contribuito alla formazione di un capitale umano più efficiente e produttivo, in quanto portatore di nuove competenze e operante in una condizione di benessere generale. Il risultato è stato una forte e sostenuta tendenza di crescita economica in questi Paesi⁸⁴.

Altre evidenze empiriche mostrano che la disuguaglianza fra i Paesi del mondo e all'interno dei Paesi stessi sia aumentata in seguito alla liberalizzazione e integrazione dei mercati⁸⁵. Ciò è dimostrato da uno studio della Banca Mondiale (2024), di cui è riportata una rielaborazione personale. Questa mostra l'andamento dell'inuguaglianza fra 6 gruppi di Paesi del mondo⁸⁶ dal 1980 al 2022, utilizzando il coefficiente di Gini⁸⁷.

Si nota che Africa e Sud America hanno registrato una maggiore variabilità nei valori del coefficiente di Gini, indicando fluttuazioni significative nella distribuzione del reddito. In contrasto, in Europa e Nord America si osservano valori più stabili e generalmente più bassi, suggerendo una distribuzione del reddito più equa. Asia e Pacifico, invece, presentano andamenti intermedi, con alcune fluttuazioni, ma meno pronunciate rispetto all'Africa e al Sud America. Si conclude che a livello internazionale la disuguaglianza sia complessivamente aumentata.

⁸³ Per maggiori approfondimenti si rimanda al Capitolo 1

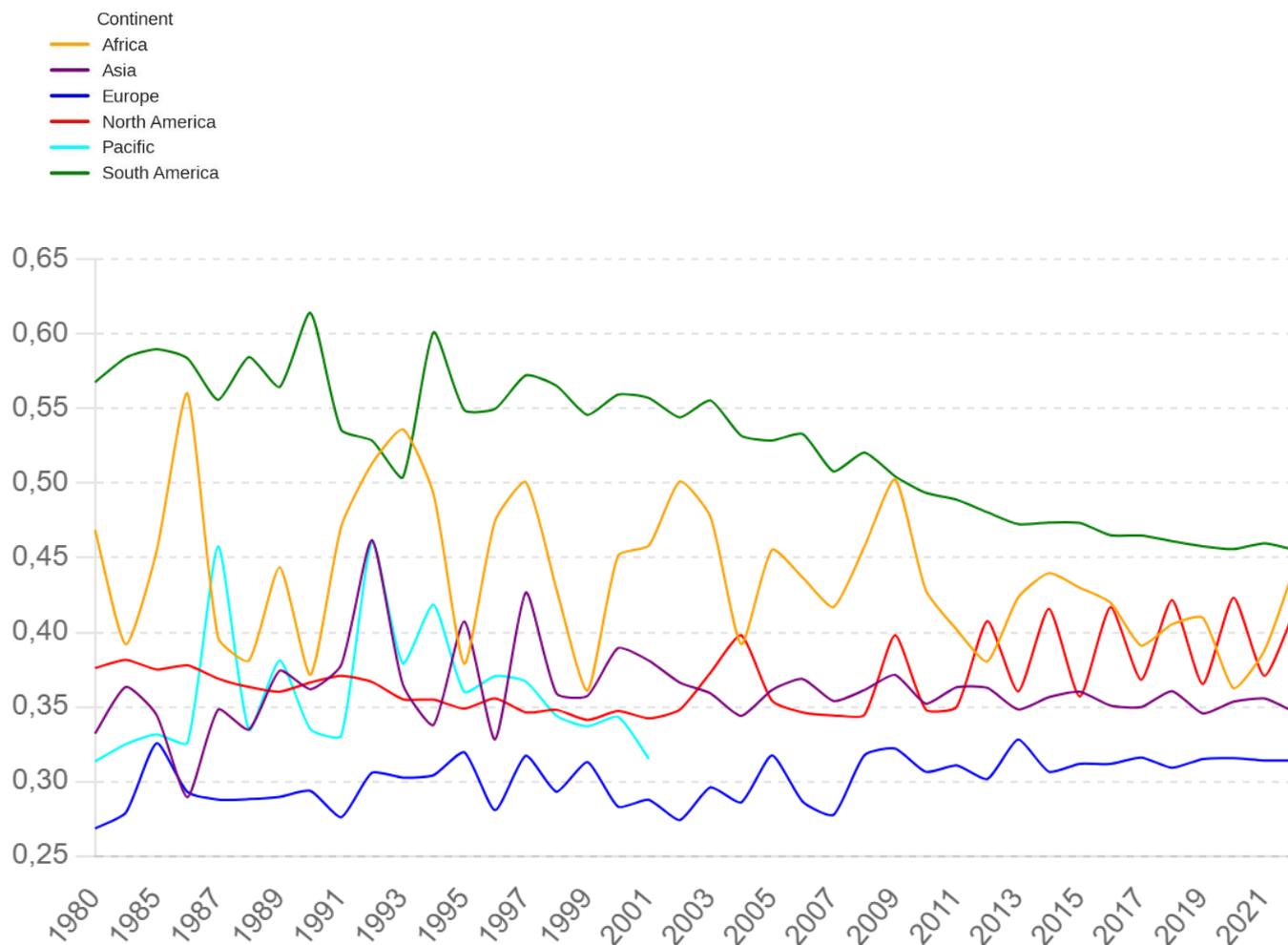
⁸⁴ T. Kunnanatt, *Globalization and Developing Countries: A Global Participation Model, Economics, Management, and Financial Markets*, 2013, p. 45-52.

⁸⁵ L. De Benedictis e R. Helg, *Globalizzazione, Liuc Papers*, Economia e Impresa, 2002, p. 21-24.

⁸⁶ I gruppi di Paesi riportati sono: Africa, Nord America, Sud America, Pacifico, Asia e Europa

⁸⁷ Il coefficiente di Gini misura l'ineguaglianza su una scala da 0 a 1. In questo caso, valori tendenti a 1 indicano un'alta disuguaglianza reddituale fra i Paesi considerati, mentre valori più vicini allo 0 segnalano un'equa distribuzione.

Grafico 20: Distribuzione del reddito fra i Paesi del mondo dal 1980 al 2022



Fonte: Rielaborazione personale di dati della Banca Mondiale, 2024.

La globalizzazione ha amplificato le disuguaglianze tra i Paesi per diversi motivi. Innanzitutto, ha incrementato le opportunità di lavoro nei settori a bassa qualificazione nei Paesi in via di sviluppo, portando ad una riduzione della disoccupazione e a miglioramenti economici per molti individui. Allo stesso tempo, ha agevolato l'accesso di questi Paesi ai mercati internazionali, stimolando le loro esportazioni e favorendo la crescita economica.

Nei Paesi sviluppati, invece, l'apertura dei mercati globali ha comportato una maggiore concorrenza con i produttori esteri, specialmente in settori ad alta intensità di lavoro non qualificato. Questo ha potenzialmente causato una riduzione della produzione locale e la perdita di posti di lavoro in tali settori.

In secondo luogo, la globalizzazione ha contribuito alla formazione di economie di scala e agglomerati geografici, creando disparità tra i Paesi nella loro capacità di produrre beni e servizi in modo efficiente. Infatti, quando un'industria si concentra in una determinata regione, si sviluppano più facilmente dei *forward* e *backward linkages*. In questo modo, la diffusione delle conoscenze diventa più agevole. Conseguentemente, si genera un ciclo positivo di crescita economica.

Tali vantaggi non sono equamente distribuiti tra i Paesi. Le nazioni con risorse, istituzioni e infrastrutture avanzate possono massimizzare i benefici delle economie di scala e degli agglomerati geografici. Contrariamente, gli Stati con limitazioni in tali ambiti possono rimanere indietro. In aggiunta, i capitali e le tecnologie delle imprese multinazionali sono principalmente diretti verso Paesi già ricchi. In alternativa, vengono indirizzati verso pochi Paesi emergenti meglio dotati di risorse umane e infrastrutture di base. L'obiettivo di tali *corporations* è massimizzare i profitti e ridurre i rischi. Ciò ha contribuito ad aumentare le disparità tra i Paesi in via di sviluppo.

Infine, la scarsità di accesso al credito per le imprese locali ha contribuito ad accentuare le disuguaglianze tra Paesi ricchi e poveri. La liberalizzazione dei mercati finanziari ha aumentato il rischio per le aziende. La maggiore volatilità dei mercati e dei tassi di cambio ha reso le imprese più prudenti nell'indebitamento esterno. Inoltre, la concorrenza tra istituzioni finanziarie nei Paesi in via di sviluppo è aumentata. Pertanto, le banche hanno privilegiato clienti più grandi e sicuri, come le multinazionali, limitando l'accesso al credito per le piccole e medie imprese.

A questo punto, essendo consapevoli dei vantaggi e degli svantaggi degli effetti della globalizzazione sui Paesi emergenti, si possono esaminare alcune politiche per mitigare i vari rischi⁸⁸.

Attingendo agli insegnamenti della globalizzazione provenienti dall'Occidente e da altri Paesi di successo⁸⁹, un modello di partecipazione globale efficace per i Paesi meno sviluppati potrebbe essere percepito come un'operazione triangolare a tre fasi. Queste coinvolgono: l'adozione di una dottrina economica *pro-privata*, l'integrazione esterna dell'economia e la regolamentazione statale del comportamento capitalistico.

La dottrina economica *pro-privata* è una prospettiva teorica che promuove il ruolo predominante del settore privato nell'economia. Questa ha innescato e diffuso il capitalismo imprenditoriale all'interno delle società e ha portato a una più rapida crescita del commercio e delle imprese. Ciò ha determinato l'espansione dell'economia interna.

Diffondere la dottrina *pro-privata* in tutta la società richiede tuttavia un cambio di paradigma determinato all'interno di un quadro politico-economico capace di spingere la propensione imprenditoriale e i talenti innovativi all'interno della società. Ad oggi questo fenomeno sta caratterizzando molte economie emergenti, come Cina, India, Brasile, Corea del Sud, Hong Kong, Taiwan e Singapore.

Il secondo requisito è l'integrazione esterna dell'economia domestica e l'integrazione globale attraverso il commercio internazionale. Man mano che le imprese domestiche germogliano, si diffondono e diventano competitive per entrare nel mercato internazionale, un Paese potrebbe aprire le sue frontiere agli investimenti esteri e al commercio internazionale. Con l'ingresso e l'insediamento delle imprese straniere, come è accaduto in molti Paesi asiatici, le imprese domestiche acquisiscono le competenze commerciali per cooperare e

⁸⁸ J. Stiglitz, *Globalization and Growth in Emerging Markets and the New Economy*, *Journal of Policy Modeling*, 2003, p. 512-522. F. Onida, *La globalizzazione aumenta o riduce diseguaglianze e povertà?*, *Il Mulino*, 2002, p. 131-134.

⁸⁹ Per esempio le Tigri d'Asia

competere con loro nel mercato interno. Nel corso del tempo, le imprese più competitive acquisiscono conoscenze commerciali globali e sviluppano la capacità di sfruttare le opportunità del mercato globale.

Durante l'attuale ondata di globalizzazione, i Paesi del BRICS⁹⁰ e i Paesi del Pacifico hanno adottato le vie sopra indicate. Hanno esternalizzato le loro economie e dimostrato come tale strategia porti alla crescita economica di una nazione.

Per quanto tale *path* di sviluppo generi ricchezza per l'economia, necessita di una regolamentazione appropriata. Il fine dell'adozione di normative in tal senso è evitare l'aumento dell'inflazione, la speculazione, la recessione e persino la depressione economiche.

In conclusione, la globalizzazione ha modificato l'economia dei Paesi emergenti in positivo e in negativo, portando alla riduzione della povertà, ma anche all'aumento della disuguaglianza fra i Paesi del mondo. L'istituzione di un quadro politico-economico che integri l'adozione della dottrina economica pro-privata, l'integrazione esterna dell'economia e la regolamentazione statale del comportamento capitalistico, all'interno della società può essere considerata un modello funzionale di partecipazione dei PVS all'attuale economia.

L'analisi delle performance di Paesi di varie dimensioni evidenzia il successo di tale approccio. Ad esempio, Corea del Sud, Hong Kong, Taiwan, Singapore e Thailandia (la cui storia verrà ampiamente discussa nel capitolo 3) rappresentano casi significativi di come i Paesi in via di sviluppo abbiano globalizzato le proprie economie mediante questo modello. In ogni caso, è importante specificare che lo sviluppo deve essere valutato non solo in base al PIL, ma anche in termini di qualità della vita. Dunque, i *leader* politici dei Paesi emergenti dovrebbero anche investire in settori quali istruzione, sanità, microcredito, riforme agrarie, istruzione femminile e infrastrutture (come energia, comunicazioni e trasporti)⁹¹.

⁹⁰ Acronimo utilizzato dagli economisti per indicare un nucleo di cinque grandi Paesi in rapida crescita economica o comunque dotati di una significativa influenza politica: Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica. In origine tale raggruppamento non comprendeva il Sudafrica e infatti l'acronimo, coniato nel 2001 da Jim O'Neill, economista presso la Goldman Sachs, era BRIC. (Treccani, *Brics*, consultato 3 aprile 2024, [https://www.treccani.it/enciclopedia/brics_\(Enciclopedia-Italiana\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/brics_(Enciclopedia-Italiana)/)).

⁹¹ T. Kunnanatt, *Globalization and Developing Countries: A Global Participation Model, Economics, Management, and Financial Markets*, 2013, p. 52-56.

3. L'impatto della globalizzazione e delle catene globali del valore sull'economia thailandese

Questo capitolo ha l'obiettivo di indagare approfonditamente gli effetti della globalizzazione sull'economia thailandese.

Nel primo paragrafo (3.1) sarà illustrata brevemente la storia economica della Thailandia al fine di comprendere le cause del suo sottosviluppo e la chiave della sua recente ripresa. Quest'ultima è stata influenzata anche dalla globalizzazione. Così, nel paragrafo 3.2 verrà analizzato l'impatto che essa ha avuto sull'economia thailandese. L'analisi si svolgerà su un piano qualitativo e quantitativo, frutto di una rielaborazione personale di dati della Banca Mondiale e dell'Ufficio dello sviluppo sociale ed economico nazionale della Thailandia (NESDC).

Nel paragrafo successivo (3.3) sarà studiato il ruolo che la Thailandia ha assunto nelle catene globali del valore, in quanto queste sono una diretta conseguenza della globalizzazione. All'interno dell'indagine verrà evidenziata l'importanza del settore *automotive*. Pertanto, sarà approfondita la partecipazione della Thailandia alle Gvc del settore automobilistico. Verrà posta particolare attenzione ai legami con il Giappone, nonché alle attuali opportunità del settore, offerte dal mercato degli EV.

Infine, nel 3.4 sarà esaminata l'evoluzione della povertà e dell'inuguaglianza (economica, dell'educazione e accesso alla sanità) nel Paese del Sorriso. L'esame avrà come data iniziale di riferimento il momento in cui la globalizzazione ha iniziato ad influenzare significativamente sulla sua economia⁹². L'obiettivo di tale analisi è avere un quadro più completo dell'impatto dell'integrazione dei mercati in Thailandia.

3.1 Lo sviluppo economico della Thailandia

La Thailandia rientra nell'insieme dei Paesi in via di sviluppo, poiché ha iniziato il suo processo di industrializzazione tardivamente. I motivi di questa lenta evoluzione economica sono rintracciabili nella sua storia.

Fino alla metà del XIX secolo l'economia thailandese era basata sul sistema feudale. Questo viene definito come "l'organizzazione della produzione fondata sulla combinazione di terra signorile e lavoro servile, finalizzata all'uso dei beni prodotti (Di Taranto, 2013)". Le terre venivano divise in lotti (feudi). Questi venivano ceduti dai proprietari terrieri ai contadini affinché le coltivassero per soddisfare i bisogni della loro famiglia. Qualsiasi *surplus* generato doveva essere donato ai signori sotto forma di prodotti e servizi (*corvees*). In questo contesto, gli scambi erano limitati e basati sul baratto.

⁹² Si specifica che alcuni dei dati utilizzati in questa analisi sono stati direttamente forniti dalla Chulalongkorn University di Bangkok, l'università più importante della Thailandia.

Si deduce che l'economia thailandese si configurava come un'economia chiusa, basata sull'autoconsumo e gli scambi in natura⁹³, senza relazioni commerciali fondate sul denaro. Era un sistema economico statico, che si manteneva invariato. La rigidità della struttura sociale si manifestava in un sistema di formazione e distribuzione del reddito immutabile. Tale infelssibilità si traduceva sul piano economico e sociale in arretratezza tecnologica e in una composizione demografica inalterata, spesso colpita da ricorrenti crisi dovute a carestie ed epidemie⁹⁴.

Grazie all'influenza della divisione del lavoro internazionale l'economia thailandese ha progressivamente abbandonato il modello autosufficiente. Ha iniziato ad adottare un sistema caratterizzato da una maggiore specializzazione produttiva. Ciò ha permesso alla Thailandia di inserirsi sempre più nel commercio internazionale. Tale cambiamento è avvenuto a partire dal 1856, grazie al noto "Trattato di Bowring"⁹⁵, stipulato dal re Mongkut (Rama IV) con il Regno Unito. Attraverso la stipulazione di questo accordo, la Thailandia ha iniziato ad interagire con l'occidente. Così facendo, Rama IV si assicurava la protezione del territorio da una possibile colonizzazione e l'incremento dei commerci. Dal canto suo, la Gran Bretagna si accertava di avere il controllo del commercio passante per Bangkok verso Singapore (occupata nel 1819), la protezione del confine con il territorio birmano (sequestrato nel 1826) e la possibile estensione del controllo thailandese sulla penisola malese (acquisita nel 1824).

Mediante la sottoscrizione del trattato di Bowring, la Thailandia ha avuto l'opportunità di aumentare il commercio di riso, stagno e teak. Nonostante il contenuto dell'accordo fosse sbilanciato a favore del Regno Unito⁹⁶, si svilupparono canali commerciali diversificati. Le esportazioni di riso si dirigevano frequentemente a Singapore, Hong Kong e Cina per ulteriori trasbordi verso occidente. Il teak veniva esportato attraversando la Birmania per poi essere trasferito in India e in Europa. Infine, lo stagno veniva spedito nei porti britannici di Penang e Singapore. Allo stesso tempo, la produzione interna di manufatti, in particolare la raffinazione dello zucchero, la lavorazione di tessuti e metalli, fu sostituita da importazioni più economiche di origine britannica. Ciò ha portato al declino del settore manifatturiero locale.

⁹³ In questo caso "l'espressione *in natura* viene usata in contrapposizione a *in denaro* per indicare pagamenti, riscossioni, crediti, debiti effettuati o effettuabili in beni o servizi anziché in moneta" (Treccani, *In natura*, consultato 10 aprile 2024, <https://www.treccani.it/vocabolario/ricerca/in%20natura/>).

⁹⁴ G.Di Taranto, *La globalizzazione diacronica*, Giappichelli Editore, Torino, 2013, p. 29-30.

⁹⁵ Il Trattato di Bowring, è stato così denominato in onore di Sir John Bowring, un diplomatico britannico incaricato di negoziare l'accordo con il re Rama IV (C. Dixon, *The thai economy. Uneven development and internationalisation.*, Routledge, Londra, 1999, p. 25).

⁹⁶ L'accordo comprendeva quattro elementi principali. Innanzitutto, garantiva ai britannici diritti di residenza, commercio ed extraterritorialità nel territorio del Siam (oggi Thailandia). Inoltre prevedeva la promozione del libero scambio e l'abolizione dei dazi doganali sulle importazioni e sulle esportazioni. In secondo luogo, aboliva i privilegi concessi ai commercianti cinesi e i monopoli commerciali, ad eccezione dell'oppio. In terzo luogo, si stabiliva un dazio fisso del 3% su tutte le importazioni e si fissavano tariffe doganali sulle esportazioni (con una media del 5%). Queste misure sottraevano efficacemente il controllo delle dogane dalle mani delle autorità thailandesi, influenzando notevolmente le finanze statali (C. Dixon, *The thai economy. Uneven development and internationalisation.*, Routledge, Londra, 1999, p. 23-30).

Oltre al Regno Unito, anche altri Paesi occidentali, come la Francia, controllavano una vasta gamma di attività commerciali e di servizi. Prevalevano addirittura rispetto alla potenza cinese, che da sempre aveva esercitato un grande controllo sul commercio e sulla produzione non agricola thailandesi. La Thailandia si era trasformata, nel corso degli anni, da un'economia autosufficiente, ad una semi-dipendente. Costituiva per le potenze capitalistiche occidentali ed asiatiche una fonte di materie prime, un nuovo mercato e una valida destinazione degli investimenti.

Dal punto di vista politico, invece, la Thailandia ha sempre mantenuto un certo grado di indipendenza, grazie alla capacità del governo di limitare l'intromissione occidentale negli affari locali.

Tale condizione di autonomia politica e di sottomissione economica ha contribuito a rallentare il ritmo dei cambiamenti rispetto alle economie coloniali vicine⁹⁷. Il settore rurale costituiva la principale fonte di reddito nazionale thailandese, a discapito dell'espansione della manifattura, determinata da limitati investimenti di capitale.

Negli anni '30, tale la condizione di sottosviluppo economico è stata addebitata al governo centrale, culminando ne "la rivoluzione borghese"⁹⁸. Questa, sul piano economico, ha portato alla promulgazione del primo piano economico nazionale. Questo proponeva il ruolo centrale dello Stato nel controllo della terra e nello sviluppo delle infrastrutture e dell'industria, al fine di risollevarne l'economia thailandese. Pertanto, durante questo periodo, si istituirono una vasta gamma di imprese di proprietà statale. Anche le aziende fondate da europei e cinesi divennero proprietà del governo centrale. Aumentò anche la protezione tariffaria per diversi prodotti, per esempio il tabacco⁹⁹.

Tali politiche nazionalistiche hanno condotto a una generale espansione e diversificazione dei settori industriali e dei servizi nazionali. Ciò aprì la strada all'*import substitution industrialization* (ISI) durante le due guerre mondiali e, soprattutto, negli anni '50, sotto il governo militare del generale Pibul¹⁰⁰.

⁹⁷ Per esempio, l'Indonesia, allora conosciuta come Indie Orientali Olandesi, sperimentò un intenso sfruttamento delle sue risorse naturali da parte dei colonizzatori olandesi, che implementarono infrastrutture e sistemi agricoli su larga scala per massimizzare l'estrazione di risorse come spezie, caffè e gomma. Questa gestione coloniale stimolò significativi sviluppi economici nella regione, anche se a un alto costo sociale e politico per la popolazione locale (*Patterns of colonial age*, Britannica, consultato 12 aprile 2024, <https://www.britannica.com/place/history-of-Southeast-Asia-556509/Patterns-of-a-colonial-age>).

⁹⁸ Il suo nome si deve al fatto che la rivolta fu guidata dalla borghesia, quindi da giovani funzionari e militari formati all'estero, dalla nobiltà minore, dai membri più anziani della burocrazia e dell'esercito, dagli intellettuali (C. Dixon, *The thai economy. Uneven development and internationalisation.*, Routledge, Londra, 1999, p. 63-67).

⁹⁹ Nel tentativo di incoraggiare la coltivazione e la produzione locale di tabacco, venne imposta una tariffa del 25% sul tabacco lavorato, poi aumentata al 59% nel 1934. Il risultato fu inizialmente una crescita delle importazioni di tabacco grezzo e successivamente un'espansione della coltivazione locale di tabacco. Entro il 1940, due terzi del tabacco consumato in Thailandia erano di produzione interna e i marchi stranieri di sigarette vennero in gran parte eliminati. Infine, nel 1941 le attività relative alla commercializzazione del tabacco furono nazionalizzate e fu istituito un monopolio statale (C. Dixon, *The thai economy. Uneven development and internationalisation.*, Routledge, Londra, 1999, p. 63-67).

¹⁰⁰ Il periodo dal 1944 al 1947 è stato caratterizzato da grande instabilità politica ed economica, con cinque governi e dieci gabinetti. Il governo fu stato ulteriormente destabilizzato dalla misteriosa morte del giovane re Ananda, trovato morto per un colpo di arma da fuoco. Il primo ministro, Pridi, venne accusato di essere l'artefice della sua morte, così si dimise. La mancanza di una risoluzione su chi fosse il responsabile dell'uccisione di Ananda venne usata come pretesto per un colpo di stato militare nel 1947,

In quegli stessi anni l'economia thailandese è stata sostenuta da prestiti esteri, finanziamenti pubblici ed investimenti d'oltreoceano, resi possibili dalla sempre più crescente presenza degli USA nel sud est asiatico. L'intervento statunitense era rafforzato dall'istituzione di organizzazioni internazionali come la FAO¹⁰¹, la FMI e la Banca Mondiale, di cui la Thailandia era diventata presto membro.

Nel 1959 nacque il *National Economic Development Board* (NEDB), poi chiamato *National Economic and Social Development Council* (NESDC). Questa istituzione aveva l'intento di promuovere ancora più efficacemente il processo di sviluppo economico e sociale del Paese. Tale ambizioso obiettivo doveva essere raggiunto attraverso diversi piani di sviluppo, adottati a partire dal 1960.

Inizialmente, questi programmi si focalizzavano sulla sostituzione delle importazioni, stimolando l'economia interna. Successivamente, è stato posto l'accento verso l'integrazione dell'economia thailandese nel mercato globale attraverso l'attrazione del capitale internazionale. A tal fine veniva incentivato l'investimento in infrastrutture, in particolare nei settori dei trasporti e dell'energia. Parallelamente, veniva posta una crescente enfasi sulla riduzione delle disuguaglianze di reddito e sulla soluzione di problemi sociali. Infine, recentemente, è stata data particolare importanza alla sostenibilità ambientale e alla resilienza economica, per affrontare le sempre più frequenti sfide poste da crisi economiche e cambiamenti ambientali. Questi aspetti sono stati integrati con pratiche di sviluppo eco-sostenibile, la promozione della connettività regionale e del progresso tecnologico¹⁰².

In sintesi, il NESDC ha cercato di risolvere i problemi legati alla lenta evoluzione economica della Thailandia. Questi si rintracciano nella storia economica del Paese del Sorriso, segnata prima dall'autosufficienza e poi da una forte dipendenza dalle potenze straniere.

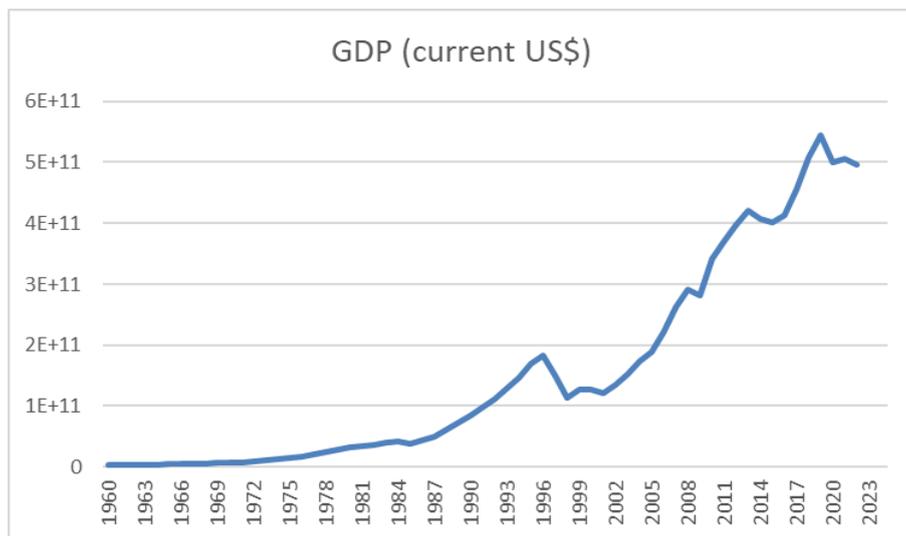
Grazie ai piani di sviluppo, l'economia thailandese ha attraversato un notevole percorso di crescita economica. Il PIL nazionale ha subito un notevole incremento e l'economia ha attraversato tutte le fasi del cambiamento strutturale. Difatti l'economia thailandese è passata da un'economia basata sul settore primario a un sistema economico moderno. Dal punto di vista analitico, ciò è dimostrato nei grafici 21, 22 e 23. Questi rappresentano rispettivamente la crescita del PIL dal 1960 ad oggi e la trasformazione della struttura dell'economia thailandese, in termini di valore aggiunto e di livello di occupazione.

che diede inizio al governo militare del generale Pibul, durato 25 anni (C. Dixon, *The thai economy. Uneven development and internationalisation.*, Routledge, Londra, 1999, p. 63-67).

¹⁰¹ FAO sta per *Food and agriculture organization* ("Organizzazione per l'alimentazione e l'agricoltura") ed è l'agenzia delle Nazioni Unite in prima linea nella lotta contro la fame. Il suo obiettivo è infatti la promozione di pratiche agricole più efficienti e la lotta contro disastri naturali di vario tipo (Treccani, *FAO*, consultato il 12 aprile 2024, https://www.treccani.it/enciclopedia/fao_%28Enciclopedia-dei-ragazzi%29/).

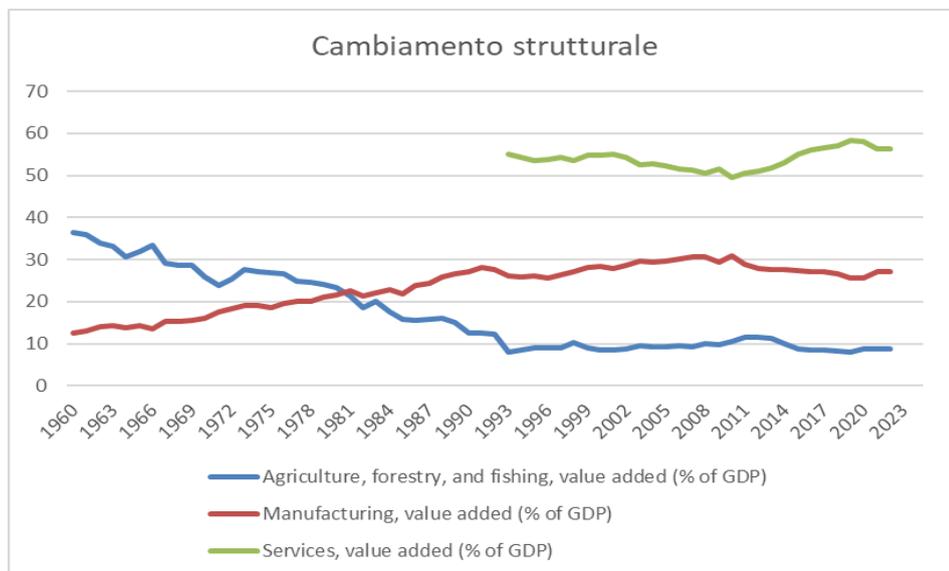
¹⁰² C. Dixon, *The thai economy. Uneven development and internationalisation.*, Routledge, Londra, 1999, p. 77-111, 239-265.

Grafico 21: Crescita annua del PIL in dollari statunitensi dal 1960 al 2023



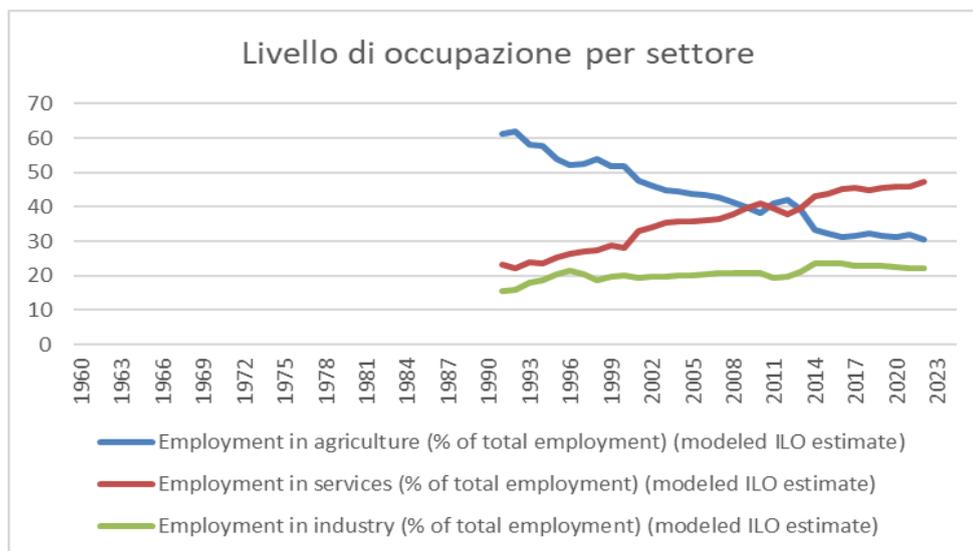
Fonte: Rielaborazione personale di dati della World bank, 2024

Grafico 22: Cambiamento strutturale dell'economia thailandese dal 1960 al 2023



Fonte: Rielaborazione personale di dati della World bank, 2024

Grafico 23: Livello di occupazione per settore economico dal 1960 al 2023



Fonte: Rielaborazione personale di dati della World bank, 2024

Come si nota, l'economia thailandese è cresciuta mediamente del 8,7% dall'adozione del primo piano di sviluppo ad oggi. Inoltre, durante questo stesso periodo, sia il valore aggiunto che l'occupazione, come Kuznets insegna¹⁰⁴, si sono spostati dall'agricoltura, alla manifattura ai servizi. Ciò conferma che attraverso i vari piani di sviluppo economico, gestiti dal *National Economic and Social Development Council*, il Paese ha progressivamente superato l'autosufficienza economica, espandendo il suo settore industriale, fino a diventare un'economia moderna.

3.2 Analisi quantitativa dell'impatto della globalizzazione sullo sviluppo dell'economia thailandese

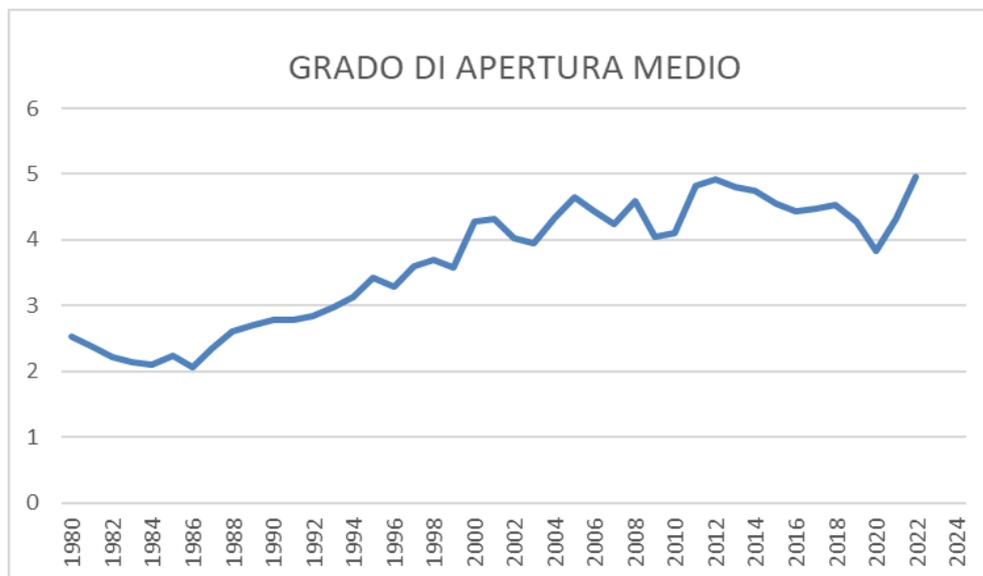
Nel processo di trasformazione economica della Thailandia ha certamente influito la globalizzazione.

Il processo di integrazione dei mercati ha dato una spinta significativa all'aumento del grado di apertura dell'economia¹⁰⁵(consultare grafico 24). Il 1980 viene identificato come l'anno di di apertura dell'economia thailandese al commercio internazionale e agli investimenti esteri. Infatti in quel periodo la Thailandia ha adottato numerose politiche di liberalizzazione economica.

¹⁰⁴ Per maggiori approfondimenti, si rimanda al Capitolo 2.

¹⁰⁵ Il grado di apertura dell'economia è stato calcolato come il rapporto fra la somma delle esportazioni e delle importazioni totali e il PIL, per ciascun anno riportato.

Grafico 24: Grado di apertura medio dell'economia thailandese dal 1980 al 2024



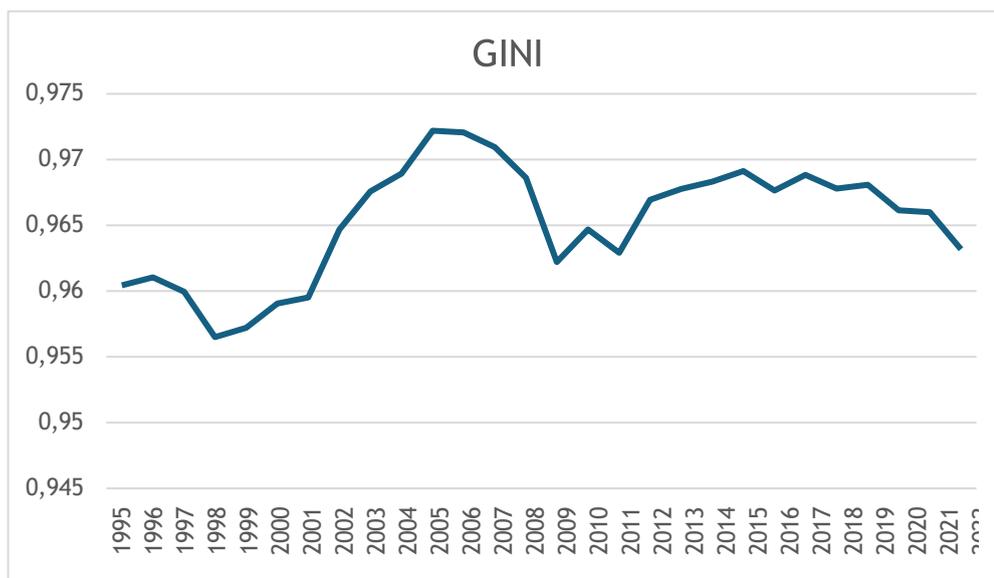
Fonte: Rielaborazione personale di dati della World bank, 2024

La maggiore apertura ai mercati internazionali ha fatto sì che la produzione aumentasse, comportando un rapido sviluppo del settore manifatturiero, come mostrato nel grafico 22. Praticamente, l'industrializzazione della Thailandia è stata trainata dall'apertura al commercio internazionale, promossa dalla globalizzazione. Tuttavia, a causa del sottosviluppo tecnologico del settore manifatturiero, l'offerta è rimasta limitata in rapporto alla domanda da soddisfare. Ciò ha causato il raggiungimento precoce del limite massimo di capacità produttiva e di diversificazione dei prodotti. Di conseguenza, il settore manifatturiero thailandese è rimasto molto concentrato. Ciò è dimostrato nel grafico 25, che mostra l'evoluzione dell'indice di Gini¹⁰⁶ dal 1995 al 2022. Gini è stato calcolato sulla base delle quote di valore aggiunto per sottosettore manifatturiero¹⁰⁷ in rapporto alla quota di valore aggiunto totale del secondo settore, per ciascuno degli anni indicati. Un valore di Gini più alto (più vicino all'unità) indica una maggiore concentrazione della produzione. Un valore più basso (tendente allo 0) indica una maggiore diversificazione. Come si può notare, in questo caso, i valori tendono a 1, dunque la concentrazione del settore manifatturiero è elevata. Tuttavia, questa cresce fino al 2004, per poi diminuire progressivamente con il passare del tempo. Ciò è indice di un maggiore sviluppo dell'economia thailandese, capace di sostenere una pluralità di produzioni.

¹⁰⁶ Il coefficiente di Gini è una misura per calcolare la disuguaglianza di una distribuzione. In questo caso viene utilizzato per calcolare la disuguaglianza del settore manifatturiero.

¹⁰⁷ I sottosectori considerati sono: alimentare, tessile, prodotti in pelle, in legno, in carta, in gomma, settore petrolchimico, metallurgico, dell'elettronica, automotive, macchinare e attrezzature non altrimenti classificabili, mobili, altro.

Grafico 25: Evoluzione del coefficiente di Gini dal 1995 al 2022



Fonte: Rielaborazione personale di dati della World bank, 2024

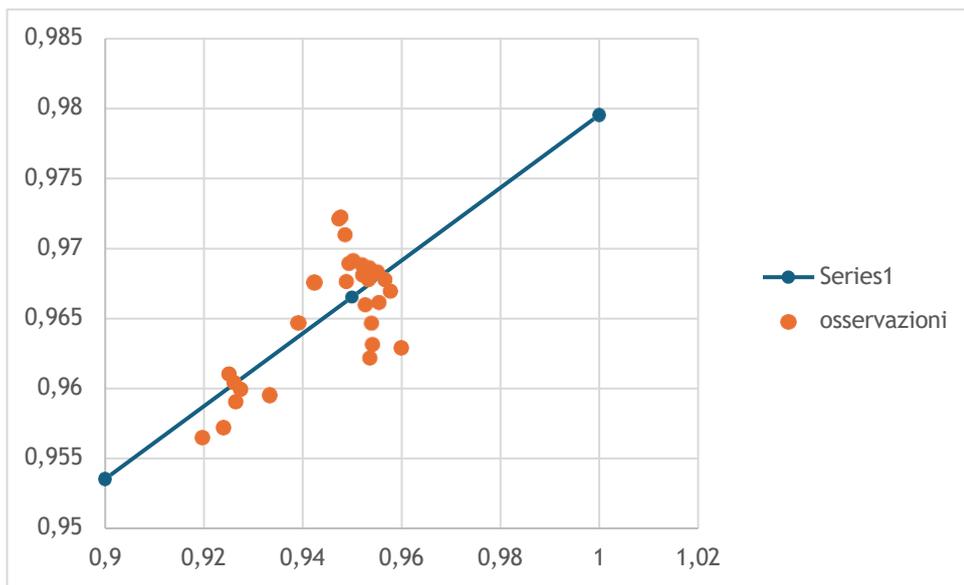
La globalizzazione della produzione è stata il principale motore dell'industrializzazione negli ultimi decenni (nel senso suggerito sopra). In questo contesto, si osserva un legame positivo tra la concentrazione settoriale delle esportazioni e delle produzioni manifatturiere. Un cambiamento nella specializzazione relativa delle esportazioni si riflette nel cambiamento nella specializzazione relativa della struttura produttiva nazionale. Ciò è dimostrato dalla regressione di seguito riportata, in cui è mostrata la relazione positiva tra il coefficiente di Gini delle esportazioni manifatturiere¹⁰⁸ e il settore manifatturiero.

Grafico 26: Regressione fra coefficiente di Gini delle esportazioni e della manifattura¹⁰⁹

intercetta	0,7195*** (0,0465)
Gini esportazioni	0,2601*** (0,04924)
osservazioni	28
R al quadrato	0,517546029

¹⁰⁸ Il coefficiente di Gini è stato calcolato sulla base delle quote di esportazione per sottosectore manifatturiero, in rapporto al valore totale delle esportazioni, per ciascun anno dal 1995 al 2022.

¹⁰⁹ Si specifica che l'R² è appena accettabile perchè le osservazioni riportate sono solo 28 per scarsità di dati rilasciati dalle autorità thailandesi. Tuttavia, la tesi di una relazione positiva fra il coefficiente di Gini delle esportazioni manifatturiere e del settore manifatturiero viene rafforzata da quanto affermato da Traù e Romano relativamente ai Paesi LIC (fra cui è anche inserita la Thailandia) nel capitolo precedente.



Fonte: Rielaborazione personale di dati della World bank e del thai office of the national economic and social development council (NESDC), 2024.

In conclusione, sebbene la Thailandia sia annoverata fra i Paesi in via di sviluppo a causa del suo trascorso economico, ha registrato una rapida crescita negli ultimi anni. Su questo processo ha influito la globalizzazione, intensificando l'apertura dei mercati thailandesi al commercio internazionale. Ciò ha permesso un incremento della produzione e quindi lo sviluppo del settore manifatturiero. Tuttavia, la mancanza di sviluppo tecnologico ha limitato l'offerta rispetto alla domanda, portando a una saturazione precoce delle capacità produttive e a una limitata diversificazione dei prodotti. Conseguentemente, il settore manifatturiero thailandese è rimasto altamente concentrato, nonché legato positivamente alle esportazioni. Tali conclusioni sono coerenti con quanto riportato nel paragrafo 2.2 riguardo l'impatto dell'internazionalizzazione dei mercati sui *late industrialized countries* (LIC). Ciò conferma che la Thailandia sia un Paese a tarda industrializzazione.

3.3. Il ruolo della Thailandia nelle catene globali del valore

Ad oggi l'economia thailandese si basa sulle esportazioni di manufatti. Queste nel 2023 pesavano il 48,61% sul PIL (Bank of Thailand, 2024), quasi la metà del prodotto nazionale lordo. Se si considerano, invece, le esportazioni totali, queste ammontavano a 2,4 miliardi di dollari statunitensi (World Bank, 2024).

Sovente i prodotti esportati non sono destinati a un mercato estero solamente per il consumo finale, ma sono diretti nuovamente verso Paesi terzi, dove potrebbero essere riesportati. Analizzandoli si può individuare il valore aggiunto estero (FVA) in essi contenuto. È poi possibile identificare il proprio valore aggiunto domestico (DVA) nei beni esportati da altri Paesi. Questi elementi permettono di risalire al ruolo che un Paese ricopre all'interno delle catene globali del valore. Infatti, come spiegato nel capitolo 1, all'interno di queste ultime è possibile delineare il processo di produzione e di distribuzione di beni tra i vari Paesi del mondo.

Se un Paese registra un alto livello di FVA nelle sue esportazioni, si dice che ha un'alta *backward participation* (partecipazione all'indietro) nelle GVC. Questo significa che riceve materie prime e semilavorati

dai Paesi esteri per poi riesportarli. Diversamente, se un Paese ha un alto livello di DVA nelle esportazioni estere, si dice che ha un'elevata *forward participation* (partecipazione all'avanti) nelle GVC. Ciò vuol dire che esporta prodotti finiti, destinati al consumo, verso Paesi esteri.

Sommando la quota di FVA e di DVA contenuto nelle esportazioni estere, si ottiene il grado di partecipazione complessivo di un Paese alle catene globali del valore.

Nella tabella 1 si riporta la partecipazione alla GVC della Thailandia, dal 1995 al 2018, con la sua percentuale di *backward* e *forward participation*.

Tabella 1: Partecipazione alle GVC Thailandia dal 1995 al 2018 in percentuale sul totale delle esportazioni

Anno	Valore aggiunto estero (backward participation)			Valore aggiunto thailandese incorporato nelle esportazioni degli altri paesi (forward participation)			Partecipazione nelle GVC (A+D)
	Totale (A)=(B+C)	VA derivante da paesi no ASEAN (B)	VA derivante da paesi ASEAN (C)	Totale (D)=(E+F)	VA in paesi no ASEAN (E)	VA in paesi ASEAN (F)	
1995	32,9	29,3	3,6	15,8	12,1	3,7	48,7
2000	35,3	31,6	3,7	18,2	14	4,2	53,5
2005	35,2	31,2	4	20,4	15,9	4,5	55,6
2010	32,4	28,1	4,3	22,1	17,1	5	54,5
2015	30,8	26,6	4,2	20,8	15,9	4,9	51,6
2018	30,8	26,5	4,3	21,1	16,1	5	51,9

Fonte: *Global value chain in ASEAN- Thailand*, ASEAN Promotion Centre on Trade, Investment and Tourism, Tokyo, 2019, p. 17.

Secondo i dati riportati, la partecipazione della Thailandia nelle GVC ha registrato un aumento nel corso del periodo riportato. È passata dal 44,7% nel 1990 a un picco del 55,6% nel 2005. Successivamente è diminuita, arrivando al 51,9% nel 2018.

Nell'arco di tempo considerato, il valore aggiunto estero nelle esportazioni thailandesi è sempre stato maggiore rispetto al valore aggiunto thailandese contenuto nelle esportazioni degli altri Paesi. Dunque, la Thailandia si è contraddistinta per un alto grado di partecipazione *backward* alle catene globali del valore. Conseguentemente, era molto dipendente dall'estero per la produzione di beni e servizi.

I gruppi di Paesi principalmente coinvolti (sia a livello di *backward*, che di *forward participation*) erano esterni all'ASEAN. Tra questi risaltava il Giappone, seguito da USA e Cina. Invece, fra i membri dell'ASEAN spiccavano (nell'ordine) Malesia, Indonesia e Singapore.

Il settore principale per la partecipazione della Thailandia alle GVC era l'*automotive*, ma sono anche stati rilevanti l'industria dell'elettronica e dei macchinari¹¹⁰.

In sintesi, nel periodo considerato (1990 – 2018), la Thailandia si inquadrava come un Paese a valle nelle catene globali di approvvigionamento. Questo significa che importava materie prime ed esportava componenti intermedi, i quali venivano poi trasformati in beni finiti in altri Paesi e destinati nuovamente all'esportazione. In questo scenario ha sicuramente inciso il Covid-19. Come affrontato nel capitolo precedente, la pandemia ha rivoluzionato le dinamiche del commercio mondiale, impattando sulla gestione della produzione e delle risorse finanziarie delle imprese. Nel caso del cosiddetto Paese del Sorriso, durante la pandemia la

¹¹⁰ *Global value chain in ASEAN- Thailand*, ASEAN Promotion Centre on Trade, Investment and Tourism, Tokyo, 2019, p. 9, 27-41.

partecipazione all'interno delle catene globali del valore è calata¹¹¹, ma si è poi ripresa negli anni successivi, come dimostrato nella tabella sottostante.

Tabella 2: Partecipazione alle catene globali del valore sul totale di esportazioni dal 2020 al 2022

anni	forward participation	backward participation	gvc participation
2020	14,52%	21,98%	36,50%
2021	14,28%	25,63%	39,91%
2022	14,41%	26,70%	41,11%

Fonte: Rielaborazione personale di dati della World Bank, 2024

Anche se in percentuale minore rispetto al periodo pre-pandemia, la Thailandia ha mantenuto un alto livello di partecipazione *backward* nelle *global supply chain*. Dunque, ancora oggi il Paese del Sorriso riveste un ruolo a valle nelle catene di approvvigionamento globali.

In sintesi, tra il periodo *ante* e *post* Covid, per la Thailandia non si sono registrati cambiamenti significativi dal punto di vista dei settori e dei Paesi maggiormente interessanti¹¹². Pertanto, indipendentemente dalla crisi globale del 2020, la Thailandia si occupa di ricevere materiali grezzi dall'estero per convertirli in prodotti finiti. I settori economici principali sono quelli dell'elettronica, dell'*automotive* e dei macchinari. Dunque, la Thailandia ha un alto grado di partecipazione nelle fasi a basso valore aggiunto all'interno delle GVC. Ciò è in linea con il concetto di *smiling curve* discusso nel capitolo precedente. Infatti quest'ultima evidenzia come i Paesi economicamente meno avanzati siano rilevanti negli stadi a minor contributo (in termini di VA), lasciando quelle ad alto VA ai Paesi più sviluppati.

3.4. La centralità del settore *automotive* nella partecipazione della Thailandia alle catene globali del valore

Oggi la Thailandia è considerata la “Detroit d'Asia”, in quanto l'industria automobilistica ha registrato a partire dagli inizi del 2000 notevoli livelli di produzione ed esportazione. Nel 2023 sono stati prodotti 1,83 milioni di veicoli (Statista, 2024) e ne sono stati esportati l'11% delle esportazioni totali del Paese, pari a circa 284 miliardi (Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale, 2024). Questo tasso di esportazione costituisce la quota più significativa rispetto agli altri settori manifatturieri.

Esaminandolo, è possibile osservare l'ammontare di valore aggiunto estero. Inoltre, è individuabile anche la quota di valore aggiunto thailandese nelle esportazioni (*automotive*) degli altri Paesi. Di conseguenza, si può risalire ai livelli di *backward*, *forward* e *total participation* della Thailandia nelle catene globali di

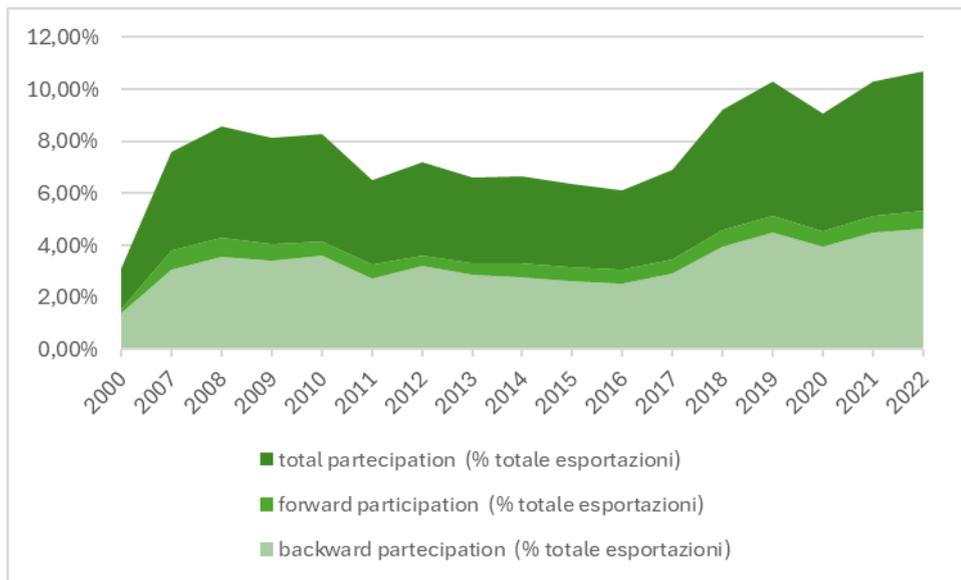
¹¹¹ La variazione percentuale tra il 2018 (GVC pari a 51,90%) e il 2020 (GVC pari a 36,50%) è stata del -15,4%.

¹¹² OECD, *GVC indicators for Thailand*, 2023.

approvvigionamento del settore automobilistico. Questi sono riportati nel grafico sottostante, in percentuale

sul totale delle esportazioni.

Grafico 27: Percentuale di partecipazione alle catene globali del valore nel settore automobilistico dal 2000 al 2022.



Fonte: Rielaborazione personale di dati del World Bank, 2024

Come si evince dal grafico, nel corso del periodo dal 2000 al 2022, la partecipazione della Thailandia alle GVC nel settore automobilistico è cresciuta costantemente, raggiungendo quasi il 12% nel 2022. Questo aumento è stato trainato principalmente dalla crescente partecipazione all'indietro (*backward*). Diversamente, la partecipazione in avanti (*forward*), ha mantenuto una relativa stabilità nel tempo. Dunque, la Thailandia ha mantenuto un ruolo costante nella fornitura di componenti per il mercato *automotive* globale.

Le motivazioni alla base dell'elevata rilevanza del settore dell'*automotive* nella partecipazione della Thailandia alle catene globali del valore, nonché della sua alta percentuale di partecipazione *backward*, dipendono da fattori endogeni ed esogeni. Quanto a questi ultimi, a partire dagli anni '80 si è intensificata la presenza nipponica nella produzione automobilistica thailandese, a causa della saturazione dei mercati tradizionali e delle tensioni commerciali con gli Stati Uniti. Un altro fattore esogeno cruciale per il settore è stata la crisi asiatica del 1997-1998, che ha colpito duramente la Thailandia. La depressione economica ha portato alla svalutazione del baht, rendendo le esportazioni thailandesi estremamente competitive a livello internazionale. Di conseguenza, si è verificato un massiccio afflusso di capitali stranieri. Gli investimenti diretti esteri sono saliti da una media annua di circa 26,5 milioni di dollari tra il 1970 e il 1995 a 818 milioni nel 1998. Queste dinamiche, congiunte, favorirono notevolmente l'espansione delle esportazioni per le imprese assemblatrici e produttrici di componenti, in grado di sfruttare tali opportunità.

Come già detto, le tendenze di sviluppo del settore automobilistico thailandese non sono state guidate esclusivamente da fattori esterni. Un ruolo cruciale è stato anche giocato dalle politiche governative adottate

in quel periodo. Queste si possono suddividere in almeno quattro fasi. La prima è l'adozione di politiche di sostituzione delle importazioni negli anni '60. La seconda è l'introduzione di requisiti di *performance* e incentivi per attrarre investimenti negli anni '70 e '80. La terza e la quarta sono la liberalizzazione del settore negli anni '90 e l'adozione di strategie selettive negli anni 2000.

La prima di queste *policies* aveva l'obiettivo di favorire lo sviluppo dell'industria locale attraverso l'innalzamento delle tariffe sulle importazioni di veicoli completamente assemblati (CBU) e dei *kit* di componenti completi assemblati localmente (CKD). Inoltre, vennero introdotti incentivi fiscali per l'importazione di *input*, macchinari e l'impiego di tecnici stranieri. Il fine di tale strategia era attrarre le case automobilistiche straniere per l'assemblaggio e favorire la collaborazione con i conglomerati locali attraverso *joint venture*. Questa era l'unica forma di partecipazione consentita alle imprese straniere.

Complessivamente, queste misure hanno attratto molte case automobilistiche straniere, soprattutto giapponesi, desiderose di espandersi nell'area. Tuttavia, l'assenza di restrizioni all'ingresso nel settore portò a problemi di sovraccapacità produttiva. Per di più, la dipendenza dalle importazioni di CKD ha causato squilibri nella bilancia commerciale del Paese.

Negli anni '70, si è delineato un cambiamento nelle politiche economiche per favorire una maggiore localizzazione delle fasi produttive in Thailandia. In particolare, è stata fissata una percentuale minima di componenti forniti da aziende locali, un obbligo di capacità produttiva minima per gli impianti e un limite al numero di modelli producibili da ciascuna casa automobilistica. Tali iniziative sono state in parte annullate nel 1972, in seguito all'inizio di un forte periodo di instabilità politica.

Negli anni Ottanta, ha avuto inizio una nuova fase caratterizzata da maggiore stabilità politica e dall'influenza crescente dei produttori locali di componentistica per auto, riuniti nella *Thai Auto-Part Manufacturing Association* (TAPMA). Questi hanno dato un nuovo stimolo alle politiche per l'*automotive*, portando ad una riduzione del numero di attori nel settore. Infatti, piccoli assemblatori stranieri lasciavano il mercato a favore delle grandi case automobilistiche giapponesi e della loro catena di fornitori.

Nella prima metà degli anni Ottanta, l'obiettivo di attrazione di investimenti si è fatto meno generalista e più basato su specifiche tipologie e fasi di produzione. Per esempio, nel 1986 è stato avviato un programma per incentivare la produzione locale di motori *diesel*. Inoltre, si sono perseguite strategie di co-localizzazione in specifiche aree industriali intorno a Bangkok. Queste politiche hanno avuto successo nel collocare stabilimenti di importanti case automobilistiche giapponesi come Toyota, Nissan, Isuzu, Hino e Mitsubishi in queste zone industriali.

Durante la crisi del 1997-1998 molte imprese locali sono fallite o acquisite dai loro *partner* stranieri.

Per risollevare la situazione, negli anni Duemila i governi thailandesi hanno adottato una strategia di sviluppo dell'industria automobilistica incentrata sulla selezione di specifiche nicchie di mercato, nota come "*picking the winning model*". Questa prevedeva agevolazioni fiscali per la produzione locale di determinati tipi di veicoli finiti. Questo piano si è rivelato un grande stimolo alla produzione locale. Toyota e Isuzu hanno trasferito definitivamente la produzione in Thailandia, seguiti da altri produttori come Mazda e Ford. Tuttavia,

il processo di realizzazione dei prodotti finiti, controllato principalmente dai produttori stranieri, ha limitato notevolmente il progresso tecnologico delle aziende locali.

Per risolvere il problema, nel 2001 sono state introdotte delle politiche di *clustering*, aventi l'obiettivo di creare dei poli produttivi innovativi e specializzati. La produzione automobilistica è stata così localizzata in specifiche aree geografiche del Paese, in particolare nelle province di Rayong, Chachoengsao e Chonburi.

Anche queste iniziative non ebbero il successo sperato nel migliorare le competenze e la formazione del personale nel settore automobilistico¹¹³.

Per ovviare al problema, a partire dal 2006 sono stati implementati diversi programmi di sviluppo, che hanno coinvolto sia la forza lavoro che la produzione locale. Nel primo caso, sono stati adottati diversi programmi di *training* in collaborazione con imprese giapponesi. Nel secondo caso, è stata incentivata l'adozione di tecnologie avanzate come *Internet of Things (IOT)*, *artificial intelligence (AI)*, *cloud computing* e così via. Il fine era aumentare l'efficienza nel sistema di produzione che di aumentare il fatturato per le aziende¹¹⁴.

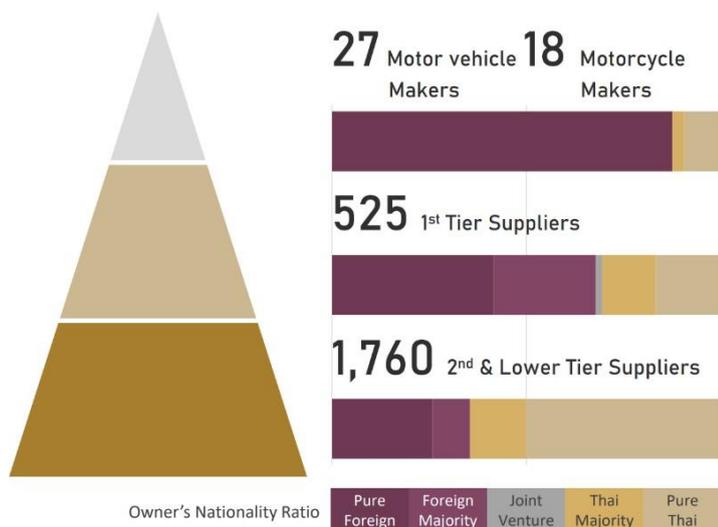
Nonostante questo, la forza lavoro e le imprese thailandesi rimangono ancora non sufficientemente adeguate ad affrontare le sfide odierne. Per questo, si focalizzano ancora sugli stadi di produzione a basso valore aggiunto e lasciano quelli ad alto margine alle aziende estere.

L'organizzazione del sistema produttivo del settore automobilistico thailandese si può raffigurare attraverso una piramide. La base è occupata dalle aziende produttrici locali, impegnate nelle attività di produzione (*1st e 2nd tier suppliers*). Al vertice sono presenti le case automobilistiche straniere, specializzate nella parte di *making*, cioè progettazione, sviluppo, assemblaggio, marketing e vendita dei prodotti finiti (consultare figura 3).

¹¹³ C. Pollio e L. Rubini, *Le contraddizioni delle politiche industriali selettive. Il caso dell'automotive in Thailandia*, *L'industria*, 2015, p. 384-393.

¹¹⁴ P. Intarakumnerd, *Technological Upgrading and Challenges in the Thai Automotive Industry*, *Southeast Asian Economies*, 2021, p. 217-220.

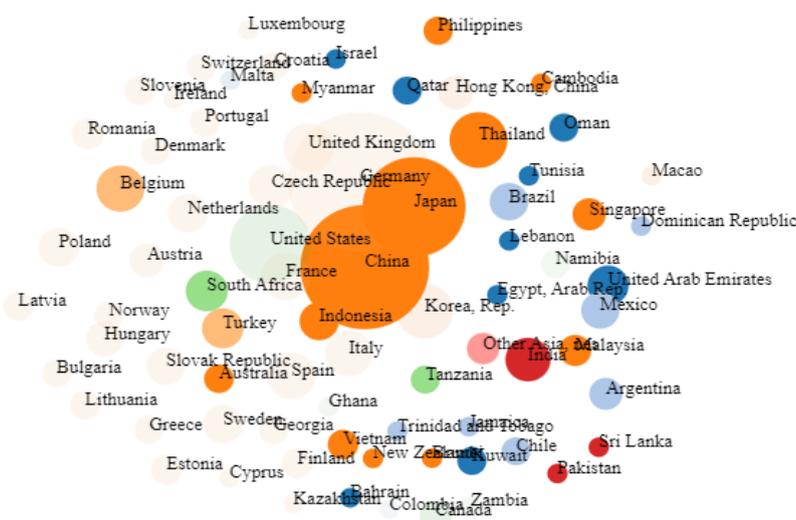
Figura 3: Struttura settore automotive Thailandia 2022



Fonte: *Thai automotive industry: facts and figures*, Thai automotive institute, Bangkok, 2022, p. 4.

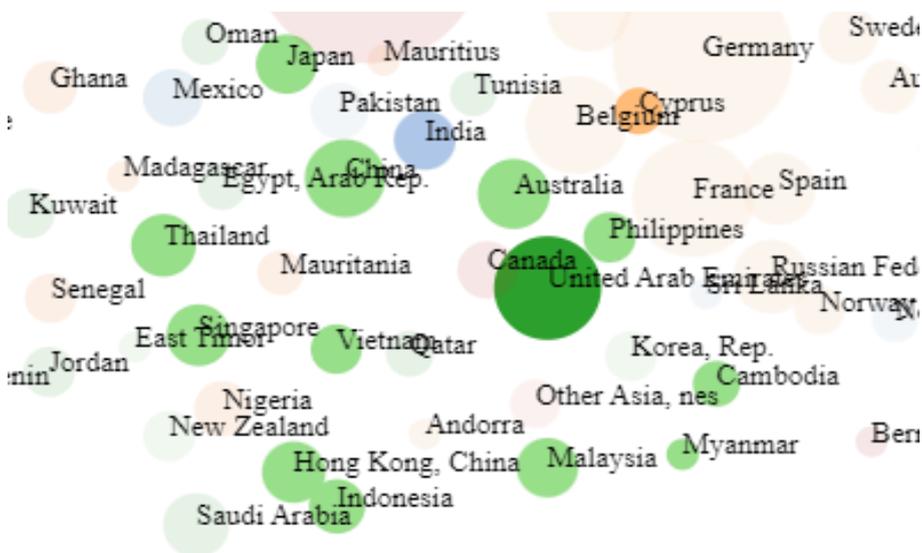
Tra le principali potenze che sfrutta la posizione della Thailandia nelle catene del valore del settore *automotive*, vi è il Giappone. Ciò è dimostrato dai grafici sottostanti, che raffigurano rispettivamente i *suppliers* e *buyers* della Thailandia nel settore automobilistico. La dimensione di ciascun nodo è proporzionale al grado di importanza dei Paesi riportati nei ruoli di fornitori o compratori. Come si nota, il Giappone, oltre agli USA e il Canada, assume un ruolo preponderante in entrambi i casi.

Grafico 28: Maggiori fornitori nel settore automotive 2022



Fonte: World Bank, 2024

Grafico 29: Maggiori compratori settore automotive 2022



Fonte: World Bank, 2024

Le case automobilistiche giapponesi sono presenti in Thailandia dagli anni '60. La loro presenza si è intensificata soprattutto dalla seconda metà degli anni '80 e all'inizio degli anni '90, per ovviare all'aumento dei costi di produzione, determinata dalla guerra commerciale con gli USA¹¹⁵.

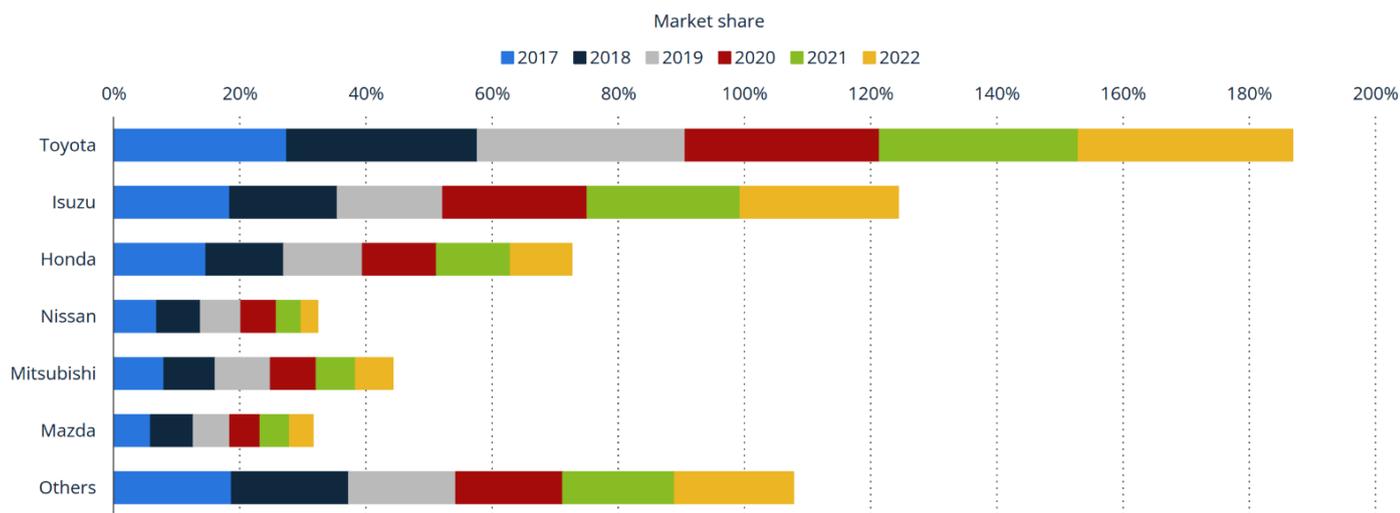
Quando le case automobilistiche si sono stabilite in Thailandia, hanno importato la tipica organizzazione produttiva giapponese del *keiretsu*. Questa prevede un forte controllo degli assemblatori sui fornitori di alta qualità. Così, quasi tutte le aziende produttrici di auto giapponesi hanno continuato a fare affidamento sui loro fornitori nipponici per le produzioni ad alto valore aggiunto. Al contempo, alle aziende thailandesi è stata affidata la fornitura di componenti minori a basso contributo, a causa della loro ridotta capacità tecnologica¹¹⁶. Ad oggi la struttura organizzativa del sistema produttivo nipponico è rimasta invariata.

Tra le varie case automobilistiche che adottano questo modello di produzione ci sono Toyota, Mitsubishi, Mazda e Honda. Le loro quote di mercato thailandese, relative al periodo 2017 – 2022, sono riportate nel grafico sottostante.

¹¹⁵ C. Pollio e L. Rubini, *Who Drives the Automotive Sector? Thailand Selective Policies*, *International Journal of Emerging Markets*, 2019, p. 373-383.

¹¹⁶ C. Pollio, *The Auto Industry in Thailand: Value Transfer, Technological Dependence and Relations between Local and Foreign Capital*, *Università di Napoli – L'Orientale*, 2012, p. 5-11.

Grafico 30: Quota di mercato per casa automobilistica dal 2017 al 2022



Fonte: Statista, 2024

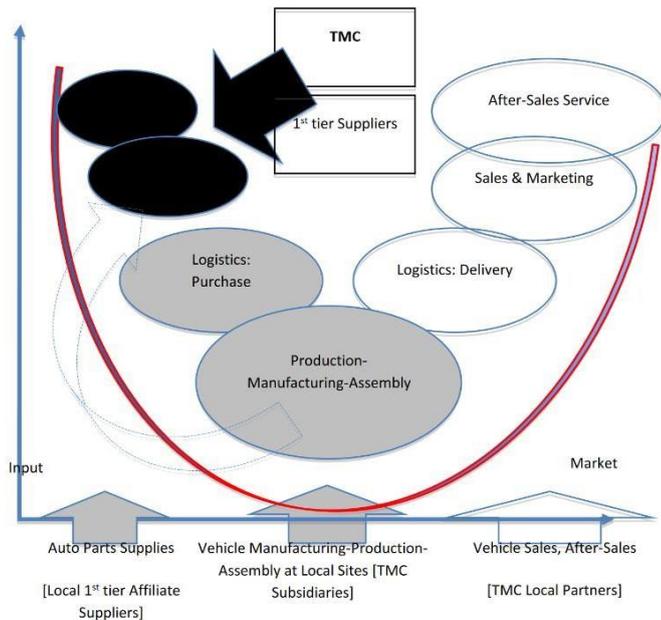
Come si può notare, Toyota è la casa automobilistica che prevale fra le altre, in termini di quota di mercato nel settore *automotive* thailandese.

Il suo operato nel Paese del sorriso si fonda sulla filosofia della *lean production*. Questa consiste nella “eliminazione dei *muda*”. Con questo termine si indicano tutti gli sprechi che vengono generati durante la produzione, come inventari eccessivi, movimenti inutili, sovrapproduzione e tempi morti. Centrale nella rimozione dei *muda* è il *Kaizen*, “miglioramento continuo”. In questo senso, il termine “miglioramento” significa, appunto, rimozione degli sprechi in tutte le attività di fabbricazione dei beni finiti¹¹⁷.

Tali *corporate values* fanno sì che il sistema produttivo di Toyota (TPS) abbia una struttura molto efficiente. Al vertice c’è l’azienda capofila (TMC) e successivamente ci sono: fornitori di primo livello, filiali, fornitori di livello inferiore e industrie di supporto. L’azienda capofila (Toyota), si occupa principalmente delle fasi ad alto valore aggiunto nelle fasi di preproduzione, per esempio attività di R&D, insieme ai suoi fornitori di primo livello. Diverso è il ruolo delle filiali e fornitori di primo e secondo livello in Thailandia, a cui sono assegnate le fasi di produzione, a più basso valore aggiunto. Infine, ai *partners* locali è affidata la post-produzione, quindi la logistica, servizio *post-vendita* e *marketing*. Tale sistema di produzione è raffigurato nel grafico sottostante.

¹¹⁷ W. Thunyalak e I. Hampson, *Between ‘Lean’ and ‘Reflective’ Production: The Case of Toyota Motors Thailand*, International Labour Process Conference Stockholm, 2012, p. 2-7.

Grafico 31: Smiling curve Toyota

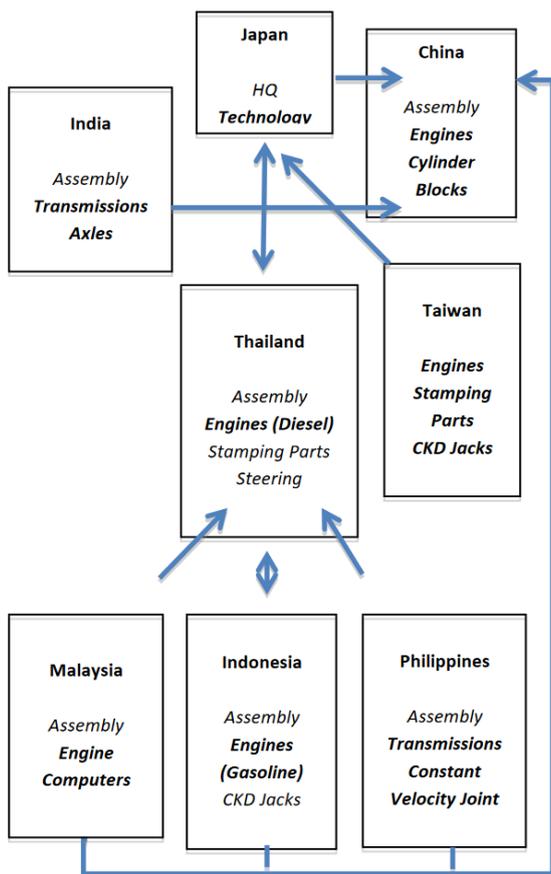


Fonte: R. Arfani e A. Dewanta, *Production Shifts and Upgrading in ASEAN Automotive Production Network: Case on Toyota-Led Regional Value Chains*, IKAT : The Indonesian Journal of Southeast Asian Studies, 2018, p. 126.

Per Toyota la Thailandia riveste un ruolo centrale nel sud est asiatico, in quanto specializzata nelle produzioni di motori *diesel*. Gli altri stati dell'ASEAN coinvolti nella TPS, cioè Indonesia, Filippine e Malesia si concentrano invece nella creazione di motori a benzina, giunzioni e *computer* di bordo. Come illustrato nel diagramma la Thailandia riceve componenti da Malesia, Filippine e Indonesia. Poi, li assemble e li ritrasferisce al Giappone, *headquarter* da cui riceve a sua volta *know how* tecnologico¹¹⁸.

¹¹⁸ R. Arfani e A. Dewanta, *Production Shifts and Upgrading in ASEAN Automotive Production Network: Case on Toyota-Led Regional Value Chains*, IKAT: The Indonesian Journal of Southeast Asian Studies, 2018, p. 125-138.

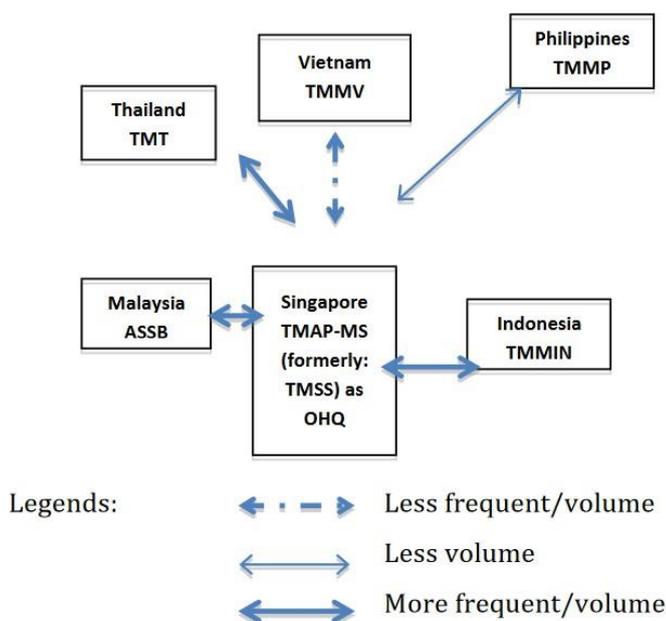
Figura 4: Flusso di componenti e materiali all'interno del TPS nel sud est asiatico



Fonte: R. Arfani e A. Dewanta, *Production Shifts and Upgrading in ASEAN Automotive Production Network: Case on Toyota-Led Regional Value Chains*, IKAT : The Indonesian Journal of Southeast Asian Studies, 2018, p. 132.

Nei flussi commerciali rappresentati è importante il ruolo di Singapore, che rappresenta un *hub* logistico nel TPS nel Sud est asiatico, cioè gestisce il trasferimento delle componenti tra i vari Paesi coinvolti. Avendo la Thailandia una posizione rilevante nel processo di produzione, i legami fra questa e Singapore sono molto intensi. Anche i legami con Indonesia e Malesia sono forti, poichè trasferiscono i loro componenti al Paese del Sorriso. Meno importanti sono invece le relazioni con il Vietnam e le Filippine, poco coinvolte nel TPS nel sud est asiatico.

Figura 5: Organizzazione della logistica nel TPS nel sud est asiatico



Fonte: R. Arfani e A. Dewanta, *Production Shifts and Upgrading in ASEAN Automotive Production Network: Case on Toyota-Led Regional Value Chains*, IKAT: The Indonesian Journal of Southeast Asian Studies, 2018, p. 133.

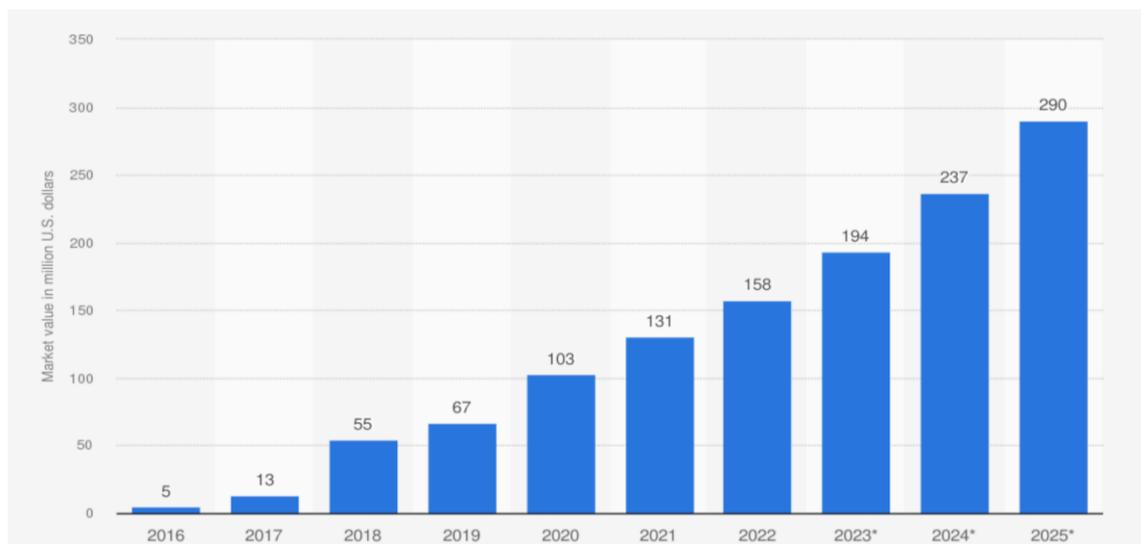
Ultimamente la posizione dominante di Toyota nel settore automobilistico è stata minacciata dal rapido sviluppo del mercato dei veicoli elettrici (EV) (consultare grafico 32). Questo è stato fortemente sostenuto dai produttori automobilistici cinesi, incoraggiati dai loro successi domestici nella tecnologia EV. La casa automobilistica cinese BYD ha acquisito numerosi stabilimenti per la produzione di EV in Thailandia, segnalando un forte impegno verso il mercato locale. La *Great Wall Motor*¹¹⁹ ha catturato una parte significativa del mercato EV thailandese, con il suo EV *suv*-compatto *Good Cat* che ha raggiunto una quota di mercato del 45% nei primi nove mesi del 2022.

In risposta, Toyota ha ribadito il suo impegno nel potenziare la produzione di veicoli elettrici in Thailandia. Ha stretto un accordo con il governo locale che prevede agevolazioni fiscali e sussidi per favorire l'adozione degli EV e il lancio di nuovi modelli elettrici. Queste iniziative sono allineate con la strategia di lungo termine di Toyota: trasformare la Thailandia in un *hub* per la produzione di veicoli elettrici dell'ASEAN¹²⁰.

¹¹⁹ Casa automobilistica cinese.

¹²⁰ M. Obe e F. Regalado, *Thailand's motor industry becomes a Japan-China battleground*, *Financial Times*, 2023; G. Russell, *Thailand Boosts Carmaking Prospects With Toyota EV Deal*, *Asia Financial*, 2022.

Grafico 32: Evoluzione del mercato degli EV in Thailandia dal 2016 al 2025 in milioni di dollari statunitensi



Fonte: Statista, 2024

In sintesi, la Thailandia si distingue nelle catene globali di approvvigionamento del settore *automotive* attraverso la partecipazione nelle fasi a più basso contenuto di valore aggiunto. Questo è il risultato di eventi esogeni ed endogeni che hanno influenzato l'evoluzione del settore automobilistico thailandese. Il settore è diventato abbastanza forte, ma non abbastanza innovativo da competere con i concorrenti internazionali nelle fasi ad alto rendimento delle catene del valore globali. Nonostante ciò, la Thailandia si sta mostrando resiliente ai cambiamenti odierni, diventando una destinazione attraente degli investimenti sia cinesi che giapponesi.

3.5. I vantaggi e gli svantaggi dell'impatto della globalizzazione e delle catene globali del valore sull'economia thailandese

La globalizzazione ha accelerato lo sviluppo industriale dell'economia thailandese, inducendola verso un'integrazione più marcata nei mercati globali. Ad oggi la Thailandia si configura come uno dei Paesi principali negli stadi produttivi a basso valore aggiunto, soprattutto nei settori dell'elettronica e dell'*automotive*. Complice di questo ruolo all'interno della filiera produttiva globale è il ridotto progresso tecnologico che contraddistingue le industrie thailandesi.

Le cause di tale sottosviluppo vanno rintracciate nella storia economica del Paese. Questa ha visto susseguirsi un sistema economico autosufficiente, con uno semi-dipendente dalle potenze occidentali e asiatiche (Cina e Giappone).

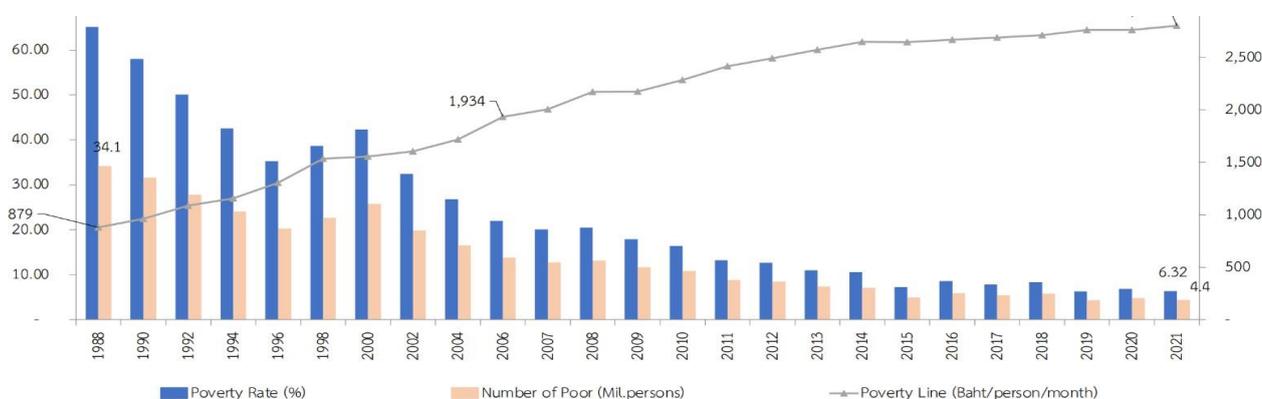
A partire dal 1960, i piani di sviluppo hanno contribuito significativamente al progresso dell'economia thailandese. Tuttavia, la Thailandia è ancora fortemente dipendente dal *know-how* e dagli investimenti esteri. Giappone, Cina e Stati Uniti sono i principali Paesi da cui dipende.

La limitata autonomia rallenta lo sviluppo tecnologico. Le imprese, dipendendo dalle innovazioni esterne, non sono portate ad investire in R&D e in formazione della forza lavoro. Anzi, incanalano le loro risorse in

altri campi a minor valore aggiunto. Ciò provoca inefficienza produttiva, nonché la riduzione della competitività internazionale. Nel lungo periodo ciò riduce la potenziale crescita economica del Paese. Non a caso oggi la Thailandia è ancora considerata un Paese emergente, caratterizzato da povertà e inuguaglianza (intesa non solo in termini monetari, ma anche di educazione e di salute).

La povertà può essere analizzata attraverso vari indici. Uno di questi è il numero di poveri, cioè l'ammontare delle persone che vivono al di sotto di una certa soglia, espressa, per esempio, in Baht/persona/mese¹²¹. Per una ricerca più dettagliata, si possono poi considerare la variazione di tale numero di persone all'interno di un periodo di tempo (tasso di povertà) e l'evoluzione della soglia della povertà. Riassumendo, per studiare la povertà si possono analizzare l'andamento del numero di poveri, della linea di povertà e del tasso di povertà. Il grafico sottostante riporta proprio lo sviluppo di questi tre elementi dal 1988 al 2021.

Grafico 33: Andamento del tasso di povertà, soglia della povertà e del numero di poveri dal 1988 al 2021.



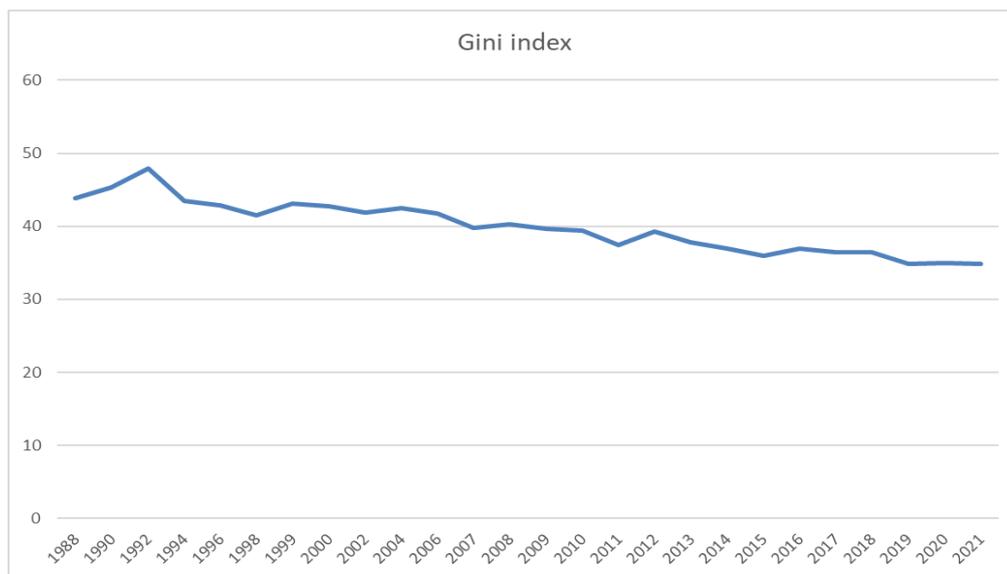
Fonte: NESDC, 2022

Come si può notare, complessivamente il livello di povertà in Thailandia è diminuito nel corso del periodo considerato. Infatti, sia il numero di poveri che il tasso di povertà decrescono. Allo stesso tempo, il livello minimo di reddito ritenuto sufficiente alla sussistenza cresce, raggiungendo i 2.500 Baht/persona/mese (circa 63 euro/persona/mese) nel 2021. Ciò significa che il potere di acquisto della popolazione è aumentato. Pertanto, in generale, la povertà è diminuita nel corso del tempo.

Così come il livello di povertà, anche il grado di inuguaglianza è diminuito, pur rimanendo relativamente elevato. Ciò è dimostrato nel grafico sottostante, il quale mostra l'andamento del coefficiente di Gini dal 1988 al 2021. Tale indice misura la disuguaglianza nella distribuzione del reddito in Thailandia.

¹²¹ La soglia della povertà viene calcolata considerando il costo minimo del cibo e dei servizi (abbigliamento, cure, educazione ecc.) necessari alla sussistenza.

Grafico 34: : Andamento del coefficiente di Gini dal 1988 al 2021



Fonte: World Bank data, 2024

I primi dati relativi alla disuguale allocazione della ricchezza in Thailandia risalgono al 1940. Questi indicano che le zone della regione centrale della Thailandia hanno sempre goduto di maggiore ricchezza rispetto alle altre, specialmente quelle del Nord-est. Le cause di tale disuguaglianza risalgono al XIX secolo. La zona centrale è sempre stata il principale centro urbano della Thailandia. Di conseguenza, ha attratto la maggior parte delle industrie nelle sue vicinanze, a discapito delle altre regioni, come quelle del Nord Est e del Sud. Queste sono infatti costantemente rimaste dipendenti dall'agricoltura, dal turismo e dal commercio con gli Stati limitrofi (Laos e Cambogia)¹²². Tuttavia, la manifattura è "il regno dei rendimenti crescenti dinamici" (N. Kaldor, 1966)¹²³. Dunque, la sua assenza in tali regioni implica che queste siano caratterizzate da bassi livelli di produzione e scarse opportunità di innovazione. Questo ha un impatto negativo sulla vita delle persone, in termini di reddito e qualità del lavoro disponibile. A livello macroeconomico ciò si traduce in una complessiva arretratezza economica delle aree in questione.

Il concetto di disuguaglianza non si limita solo all'ambito economico, ma si estende anche a quelli dell'educazione e della salute. Questi tre tipi di disuguaglianze sono correlate. L'accesso ineguale all'educazione e ai servizi sanitari influenza direttamente la qualità e la produttività della forza lavoro. Un'istruzione di qualità eleva le competenze della manodopera rendendola flessibile ai cambiamenti e propensa all'innovazione. Questi sono elementi essenziali per contribuire alla crescita economica e allo sviluppo tecnologico. Parallelamente, un accesso equo ai servizi sanitari assicura che la popolazione mantenga un buon livello di salute, che è cruciale per garantire la produttività.

¹²² C. Dixon, *The thai economy. Uneven development and internationalisation.*, Routledge, Londra, 1999, p. 214-239.

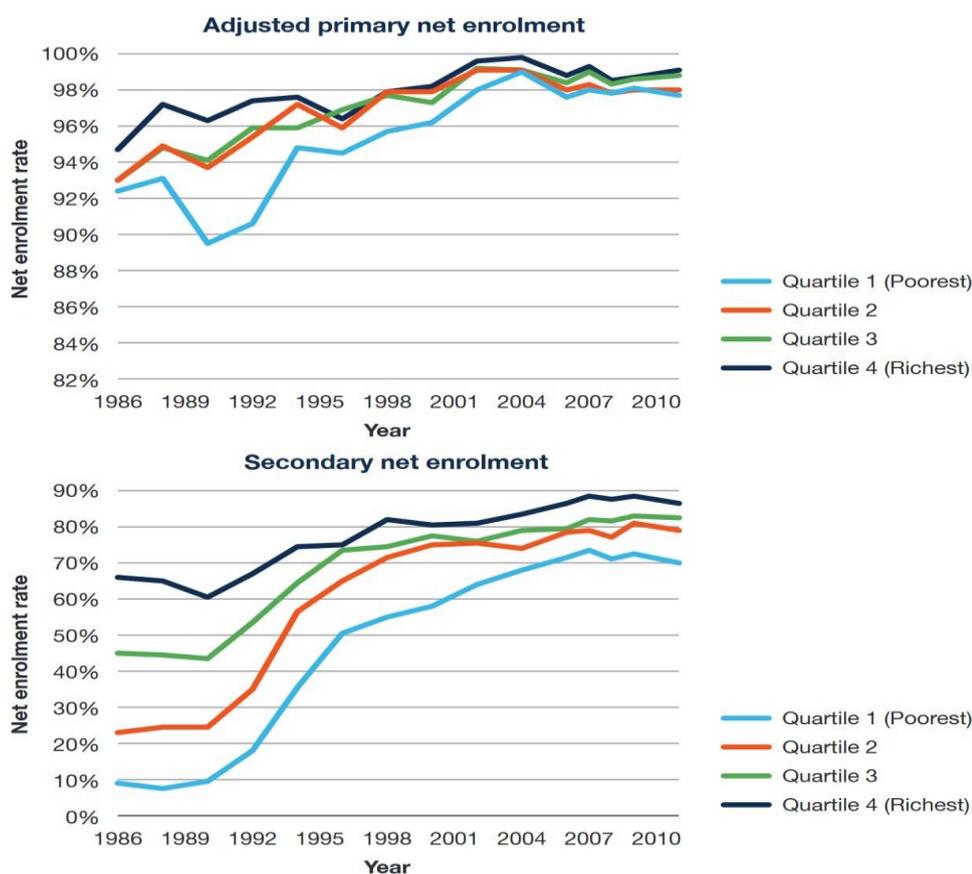
¹²³ Per maggiori approfondimenti si rimanda al capitolo 2

Nel caso della Thailandia, l'accesso all'istruzione e alle cure sanitarie, sono stati limitati e/o ineguali. Questo ha creato significative disparità sociali e influenzato negativamente la disponibilità di lavoratori qualificati.

Al fine di migliorare tale situazione, le istituzioni thailandesi hanno implementato diversi programmi di sviluppo regionale. Sebbene questi si siano rivelati in parte inefficaci a causa della scarsità di fondi disponibili, complessivamente l'inuguale accesso all'istruzione e alla sanità è migliorato nel corso del tempo.

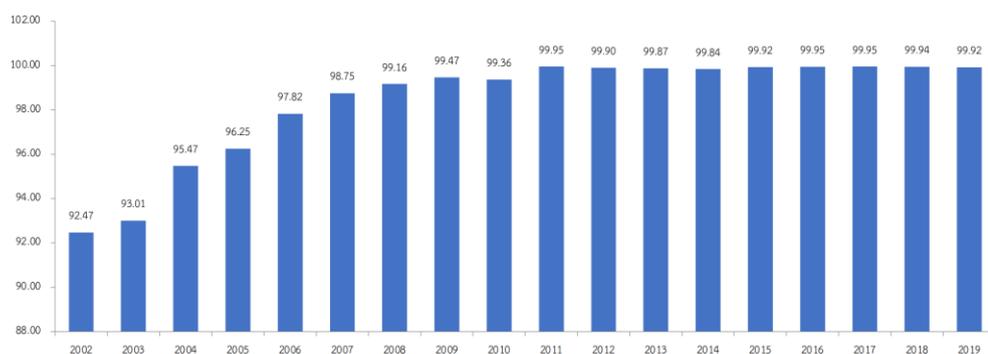
Quanto espresso è mostrato nei grafici sottostanti. Il primo grafico (grafico 35) descrive l'evoluzione positiva del tasso di iscrizione netto alla scuola primaria e secondaria (per quartile di ricchezza). Il secondo grafico (grafico 36) rappresenta lo sviluppo positivo della copertura sanitaria universale (UHC).

Grafico 35: Tasso di iscrizione primaria e secondaria dal 1986 al 2010



Fonte: World Bank group, *A quality education for all*, Bangkok, 2015, p.11.

Grafico 36: Evoluzione Copertura Sanitaria Nazionale dal 2002 al 2019



Fonte: Chulalongkom University, 2020

Come già accennato, nonostante i progressi, le disparità socio-economiche persistono. Secondo un'indagine condotta da Kaikeaw et al. (2023), la fascia più ricca della popolazione, concentrata maggiormente nelle aree urbane, accede agevolmente alle cure sanitarie. Diversamente, coloro con status socio-economico più basso, residenti nelle aree rurali, hanno uno scarso accesso alla sanità pubblica. Inoltre, un rapporto del World Bank Group evidenzia che l'istruzione nelle aree rurali, meno sviluppate, è di qualità inferiore rispetto a quella offerta nelle aree urbane. Ciò sottolinea il perpetuare del divario educativo tra le fasce di reddito.

Riassumendo, la globalizzazione ha ridotto il livello generale di povertà e disuguaglianza in Thailandia. Nonostante questo, rimangono forti disparità all'interno della popolazione, riguardanti l'accesso alle cure, la qualità dell'educazione e la distribuzione del reddito a livello regionale. Da un lato la popolazione a reddito più elevato, prevalentemente situata nella regione centrale del Paese, beneficia di un'istruzione e assistenza sanitaria di alta qualità. Dall'altro lato, la popolazione a basso reddito, situata nelle aree rurali, continua a sperimentare un livello, anche qualitativo, inferiore di servizi sanitari e opportunità educative.

Nel lungo termine, il governo thailandese auspica che lo scenario attuale possa cambiare. A tal fine ha implementato diverse iniziative contro le disparità regionali nel tredicesimo piano di sviluppo (2023-2027). Sul fronte della distribuzione del reddito, il programma prevede la ristrutturazione dei settori manifatturiero e dei servizi verso un modello economico incentrato sull'innovazione. Lo scopo è potenziare la competitività ed integrare le economie locali e i piccoli imprenditori nelle catene di valore produttive e nei servizi.

Per quanto riguarda il livello educativo, il piano enfatizza l'importanza di sviluppare capitale umano adeguato alle esigenze dell'era globale contemporanea attraverso una formazione mirata¹²⁴.

In conclusione, la globalizzazione ha avuto un ruolo cruciale nell'integrazione dell'economia thailandese nel contesto mondiale. Ciò ha contribuito allo sviluppo industriale del Paese, determinandone la crescita economica e quindi la riduzione complessiva della povertà e dell'inuguaglianza. Nonostante questo, persistono ancora delle sfide importanti. Le difficoltà principali sono legate alle disparità regionali, l'accesso limitato all'istruzione e a servizi sanitari di qualità, nonché la dipendenza economica e tecnologica da altri Paesi. Nel

¹²⁴ Office of the Prime Minister, *The thirteenth national economic and social development plan (2023-2027)*, Office of the National Economic and Social Development Council, Bangkok, consultato il 25 aprile 2024, p. 56-58.

futuro la situazione può migliorare grazie all'attuazione del tredicesimo piano di sviluppo. Si auspica quindi una crescita inclusiva e sostenibile del Paese del Sorriso nei prossimi anni.

Conclusioni

Il presente elaborato ha esplorato diverse sfaccettature del tema della globalizzazione e del suo impatto sull'economia dei Paesi in via di sviluppo, specialmente quella thailandese.

Attraverso un'analisi approfondita è stato possibile osservare come la formazione di un unico grande mercato globale abbia avuto un duplice ruolo. Da un lato ha catalizzato lo sviluppo economico dei Paesi emergenti. Dall'altro ne ha accentuato le disparità interne e sul piano internazionale.

L'apertura dei mercati ha consentito ai Paesi emergenti di accedere a nuove opportunità commerciali e di attrarre investimenti diretti esteri, soprattutto nel settore delle produzioni a basso valore aggiunto. Questo ha portato all'espansione dei settori produttivi e a un aumento dell'occupazione, specialmente nel settore manifatturiero a basso rendimento. Ciò ha favorito una rapida crescita economica.

I recenti shock, come la pandemia ed i conflitti geopolitici, hanno rallentato il processo di globalizzazione. Tuttavia, non si sono verificati crolli significativi nella partecipazione dei Paesi in via di sviluppo nell'economia mondiale. L'abilità nell'attrarre investimenti e nell'integrarsi nei mercati globali ha permesso a questi Paesi di superare molte delle sfide degli ultimi anni. I Paesi emergenti hanno così continuato a sostenere il loro processo di crescita economica.

Complessivamente, si deduce che la globalizzazione ha ridotto il complessivo livello di povertà su scala mondiale. Nonostante questo, le disuguaglianze interne ai Paesi del mondo e sul piano internazionale sono aumentate, come dimostrato nel grafico 20.

In questo contesto, la Thailandia non rappresenta un'eccezione. Infatti, come dimostrato nell'analisi quantitativa condotta nel paragrafo 3.2, così come altri Stati a lenta industrializzazione, la sua positiva evoluzione economica è stata trainata dalla globalizzazione. Inoltre, ad oggi, la sua economia registra ancora alti livelli di inuguaglianza. La regione centrale della Thailandia, in particolare Bangkok, ha beneficiato maggiormente dello sviluppo economico. Al contrario, le regioni del Nord-est e del Sud rimangono economicamente arretrate, poichè fortemente dipendenti dall'agricoltura e dal turismo, con scarse opportunità di innovazione industriale.

Esistono notevoli differenze nella qualità dell'istruzione e delle cure tra le aree urbane e rurali. Le aree urbane offrono un'istruzione e cure di qualità, mentre nelle aree rurali l'educazione e la sanità pubblica sono meno sviluppate.

Per ovviare a tali disparità, il governo ha implementato il tredicesimo piano di sviluppo (2023-2027). Dunque, si auspica una riduzione delle attuali disparità nei prossimi anni.

Il forte posizionamento all'interno del panorama economico attuale, come "Detroit d'Asia" suggerisce ulteriori margini di miglioramento dell'economia thailandese. La Thailandia assume una posizione rilevante nelle catene globali di approvvigionamento del settore automobilistico soprattutto nel *backward integration*, ossia la fornitura di componenti. Ciò è coerente con la posizione dei Paesi emergenti nelle catene del valore globali. Questo sviluppo è stato favorito da vari fattori. *In primis*, la presenza di case automobilistiche giapponesi, attratte dalla competitività delle esportazioni thailandesi dopo la crisi asiatica del 1997-1998. *In*

secundis, l'attuazione di politiche governative mirate, come incentivi fiscali e programmi di localizzazione della produzione.

Fra le case automobilistiche maggiormente presenti in Thailandia si ricorda Toyota. Nel TPS (*Toyota production system*) nel sud est asiatico, il Paese del Sorriso, è specializzato nella produzione di motori *diesel*. A livello operativo, la Thailandia riceve componenti dalla Malesia e dall'Indonesia, li assembla e li ritrasferisce al Giappone, per tramite di Singapore. In sintesi, la Thailandia è per Toyota (e per il Giappone) un *hub* produttivo fondamentale per la produzione di semilavorati nel settore *automotive*.

Sebbene il *diesel* rappresenti ancora la principale produzione thailandese attualmente, stanno di recente assumendo sempre più rilevanza i veicoli elettrici (EV). Tuttavia, questi sono maggiormente sostenuti dalla Cina, piuttosto che dal Giappone. Comunque, i produttori nipponici si sono rivelati resilienti a tale cambiamento. Lo dimostra il recente accordo con il governo thailandese, per promuovere i veicoli elettrici.

Quest'ultima mossa intrapresa dal governo thailandese dimostra quanto la Thailandia si stia mostrando aperta ai cambiamenti e capace di affrontarli, nonostante alcune difficoltà interne. Dipenderà dalle future politiche di sviluppo se la Thailandia riuscirà a far emergere la sua economia definitivamente oppure se questa rimarrà ancora "emergente". Dunque, è cruciale che adotti *policies* volte sia a sfruttare i vantaggi derivanti dalla globalizzazione, che a salvaguardare la sua economia dagli aspetti più destabilizzanti di questo fenomeno.

Bibliografia

- Amendola A., e al., *Economia della globalizzazione*, Egea, Milano, 2021.
- Arfani R., e A. Dewanta, *Production Shifts and Upgrading in ASEAN Automotive Production Network: Case on Toyota-Led Regional Value Chains*, *IKAT: The Indonesian Journal of Southeast Asian Studies*, 2018.
- Argyrous G., *Cumulative Causation and Industrial Evolution: Kaldor's Four Stages of Industrialization as an Evolutionary Model*, *Journal of Economic Issues*, 1996.
- ASEAN Promotion Centre on Trade, Investment and Tourism, *Global value chain in ASEAN- Thailand*, Tokyo, 2019.
- Benedictis L., e R. Helg, *Globalizzazione, Liuc Papers*, Economia e Impresa, 2002.
- Boffa F., e al., *Specializzazione produttiva e crescita: un'analisi mediante indicatori*, *Working Paper Ceris-Cnr*, 2009.
- Britannica, *Patterns of colonial age*, Consultato 12 aprile 2024, <https://www.britannica.com/place/history-of-Southeast-Asia-556509/Patterns-of-a-colonial-age>.
- C. Pollio, e L. Rubini, *Le contraddizioni delle politiche industriali selettive. Il caso dell'automotive in Thailandia*, *L'industria*, 2015.
- Chulalongkorn University, *Evoluzione Copertura Sanitaria Nazionale dal 2002 al 2019*, 2020.
- De Simone E., *Storia economica. Dalla rivoluzione industriale alla rivoluzione informatica*, FrancoAngeli, Milano, 2014.
- Di Taranto G., *La globalizzazione diacronica*, Giappichelli Editore, Torino, 2013.
- Dixon C., *The thai economy. Uneven development and internationalization.*, Routledge, Londra, 1999.
- G. Benigno et al., *The GSCPI: A New Barometer of Global Supply Chain Pressures*, *SSRN Electronic Journal*, 2022.
- Gao Y., e al., *Impacts of Trade Tensions and COVID-19 on Global Value Chains*, *Global Value Chain Development Report*, 2023.
- Gereffi G., e al., *The governance of global value chains*, *Review of International Political Economy*, 2005.
- Hernández V., e T. Pedersen, *Global value chain configuration: A review and research agenda*, *BRQ Business Research Quarterly* 20, 2017.
- Hong K., e F. Betti, *How the new Global Value Chain Barometer can help organizations build supply chain resilience*, World Economic Forum, 2023, <https://www.weforum.org/agenda/2023/01/davos23-global-value-chain-barometer/>.
- Intarakumnerd P., *Technological Upgrading and Challenges in the Thai Automotive Industry*, *Southeast Asian Economies*, 2021.
- International trade administration, *The United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)*, Consultato 28 febbraio 2024, <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>.

- J. Stiglitz, *Globalization and growth in emerging markets and the New Economy*, *Journal of Policy Modeling*, 2003.
- Kaikeaw S., e al., *Socioeconomic inequalities in health outcomes among Thai older population in the era of Universal Health Coverage: trends and decomposition analysis*, *International Journal for Equity in Health*, 2023.
- Knizek C., e al., *Why global industrial supply chains are decoupling*. *Global Advanced Manufacturing and Mobility*, EYG, 2022.
- Kruenger A., *Origins of the developing countries debt crisis 1970 to 1980*, *Journal of Development Economics*, 1987.
- Kunnanatt T., *Globalization and Developing Countries: A Global Participation Model*, *Economics, Management, and Financial Markets*, 2013.
- Lakhera M., *Economic growth in developing countries. Structural Transformation, Manufacturing and Transport Infrastructure.*, Palgrave Macmillan, Londra, 2016.
- Liberatore F., *Quale «shoring» per le imprese?*, ISPI, 2023.
- Lossani M. et al., *Deglobalizzazione o slowbalisation?*, *Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani*, 2023.
- Magacho G., *Structural Change and Economic Growth: Advances and Limitations of Kaldorian Growth Models*, *PSL Quarterly Review*, 2017.
- Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, *Banca Mondiale*. Consultato 27 febbraio 2024, https://www.esteri.it/it/politica-estera-e-cooperazione-allo-sviluppo/organizzazioni_internazionali/fora-organizzazioni-economiche-internazionali/bancamondiale/.
- Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, *Dati sull'economia thailandese*, 2024, <https://www.esteri.it/it/>.
- Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, *Fondo Monetario Internazionale*, Consultato 27 febbraio 2024, https://www.esteri.it/it/politica-estera-e-cooperazione-allo-sviluppo/organizzazioni_internazionali/fora-organizzazioni-economiche-internazionali/fondomonetariointernazionale/.
- Obe M., e F. Regalado, *Thailand's motor industry becomes a Japan-China battleground*, *Financial Times*, 2023.
- OECD, *GVC indicators for Thailand*, 2023.
- Office of the National Economic and Social Development Board, 2024, https://www.nesdc.go.th/nesdb_en/main.php?filename=index.
- Office of the National Economic and Social Development Council Office of the Prime Minister, *The thirteenth national economic and social development plan (2023-2027)*, Bangkok, 2020.
- Office of the United States trade representative, *Trans-Pacific Partnership: Summary of U.S. Objectives*, Consultato 28 febbraio 2024, <https://ustr.gov/tpp/Summary-of-US-objectives>.

- Onida F., *La globalizzazione aumenta o riduce diseguglianze e povertà?*, Il Mulino, 2002.
- Pollio C., *The Auto Industry in Thailand: Value Transfer, Technological Dependence and Relations between Local and Foreign Capital*, Università di Napoli – L'Orientale, 2012.
- Pollio C., e L. Rubini, *Who drives the automotive sector? Thailand selective policies*, *International Journal of Emerging Markets*, 2019.
- Pugno M., *Kaldor vs Shumpeter on economic growth and structural change*, Accademia Editoriale, Quaderni di storia dell'economia politica, 1986.
- Riela S., *Catene del valore: Covid e nuove geografie*, ISPI, 2020.
- Romano L., e F. Traù, *Il ruolo delle istituzioni nello sviluppo manifatturiero del mondo emergente. Tre «modelli» di intervento pubblico negli anni successivi al secondo dopoguerra*, *Rivista di storia economica*, 2014.
- Idem, *The Nature of Industrial Development and the Speed of Structural Change*, *Structural Change and Economic Dynamics*, 2017.
- Russell G., *Thailand Boosts Carmaking Prospects with Toyota EV Deal*, *Asia Financial*, 2022.
- Statista, *Statista - The Statistics Portal for Market Data*, 2024, <https://www.statista.com/>.
- Stöllinger R., *Functional Specialisation in GVCs and Value Creation*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna, 2019.
- Tang S., e H. Bloch, *Deep Determinants of Economic Growth*, *Progress in Development Studies*, 2004.
- Thai automotive institute, *Thai automotive industry: facts and figures*, Bangkok, 2022.
- Thunyalak W., e I. Hampson, *Between 'Lean' and 'Reflective' Production: The Case of Toyota Motors Thailand*, *International Labour Process Conference Stockholm*, 2012.
- Treccani, *Brics*, Consultato 3 aprile 2024, [https://www.treccani.it/enciclopedia/brics_\(Enciclopedia-Italiana\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/brics_(Enciclopedia-Italiana)/).
- Idem, *Empowerment*, Consultato 25 marzo 2024, https://www.treccani.it/vocabolario/empowerment_%28Neologismi%29/.
- Idem, *FAO*, 2024, https://www.treccani.it/enciclopedia/fao_%28Enciclopedia-dei-ragazzi%29/.
- Idem, *In natura*, Consultato 10 aprile 2024, <https://www.treccani.it/vocabolario/ricerca/in%20natura/>.
- Treccani, *In via di sviluppo*, Consultato 15 marzo 2024, <https://www.treccani.it/vocabolario/ricerca/paesi-in-via-di-sviluppo/>.
- UNCTAD, *UN trade and development*, 2023, <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>.
- Vejvar M., et al., *Global Value Chain Barometer: disruptions are on the rise*, Kearney, Consultato 5 marzo 2024, <https://www.kearney.com/service/operations-performance/article/global-value-chain-barometer-disruptions-are-on-the-rise>.
- World Bank, *World Bank open data*, 2024, <https://data.worldbank.org/>.
- World Bank group, *A quality education for all*, Bangkok, 2015.