Diapositiva 1

Economia delle forme di mercato Lezione 14

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN **SCIENZE ECONOMICO-AZIENDALI – A.A. 2023/2024**

STEFANO FRICANO

Diapositiva 2

Distretti, cluster, reti di imprese

Collegato al distretto industriale e al cluster di imprese è il concetto di «rete» di imprese. Anche nel caso delle reti si parla di organizzazioni che si possono concettualmente collocare fra la gerarchia dell'impresa verticalmente integrata e gli scambi di mercato. Potremmo definire la rete come un insieme stabile di relazioni, più o meno formalizzate, fra imprese distinte. Essa è dunque composta da un insieme di attori o nodi (nel nostro caso imprese) e da un insieme di collegamenti fra loro, che possono avere diversa natura.

Con i cluster e i distretti le reti condividono la flessibilità che vede queste forme di organizzazione della produzione particolarmente efficaci nel periodo della crisi del fordismo e, in generale, nelle situazioni di domanda frammentata e produzione personalizzata. Ma mentre nei distretti e nei cluster è la prossimità geografica che favorisce i legami fra le imprese, nel caso della rete i legami sono costruiti attorno a un obiettivo comune.
L'aspetto della co-localizzazione non è centrale, e le reti possono strutturarsi in maniera stabile anche fra imprese geograficamente distanti.

Diapositiva 3

Forme di reti di imprese

Le reti possono strutturarsi in forme diverse a seconda del loro livello di *formalizzazione* (ovvero se esista un contratto formale che regola e definisce la rete stessa), di *centralizzazione* (ovvero se vi sia o meno un'impresa con responsabilità di coordinamento della rete) e del *tipo di meccanismi di coordinamento* vigenti.

- Le **reti informali** non centralizzate o simmetriche costituiscono forme di interdipendenza tra pari, e possono configurarsi ad esempio come *reti personali*, se i meccanismi di coordinamento sono prevalentemente relazionali tra proprietari e manager, o come *inter-locking nelle direzioni*, se il coordinamento avviene attraverso processi decisionali congiunti resi possibili dalla partecipazione di manager a consigli di amministrazione di imprese diverse.
- Le reti informali centralizzate si distinguono a loro volta tra *concentriche*, se vi è un'impresa centrale che gestisce una serie di relazioni con molteplici fornitori di beni o servizi e che si riserva il controllo su alcune competenze e produzioni più importanti, o *piramidali*, se l'impresa centrale mantiene alcune competenze strategiche e gestisce la rete attraverso la relazione privilegiata con alcuni fornitori selezionati, che a loro volta si occupano poi di organizzare la rete di produzione e subfornitura sottostante.

Diapositiva 4

Reti e coordinamento

In base poi alle modalità di coordinamento all'interno della rete si possono distinguere reti *captive*, relazionali e modulari Le **reti *captive*** sono quelle caratterizzate da elevata complessità del prodotto, ma ridotte competenze dei (piccoli) fornitori. In questo caso, l'impresa leader esercita una forma intensa di controllo e intervento sulla produzione dei suoi fornitori e questi ultimi generalmente svolgono compiti semplici e difficilmente riescono ad agganciarsi a catene del valore diverse da quella nella quale sono già inseriti (in questo senso, sono catturati – *captured* – dalla rete).

Il livello di coordinamento e l'intensità di relazione è elevata anche nelle **reti relazionali**. In queste, tuttavia, la produzione è caratterizzata dalla presenza di un elevato grado di conoscenza tacita che richiede un rapporto di collaborazione tra fornitori e compratore nella definizione del prodotto e delle sue specifiche. I fornitori che hanno elevate capacità in R&D e competenze collaborano dunque strettamente a tale processo, oltre che a realizzare le parti di cui sono responsabili.

Quando, infine, i prodotti possono essere realizzati attraverso un procedimento modulare (ovvero nell'assemblaggio di pezzi complessi semi-indipendenti tra loro) la catena del valore si organizza prevalentemente in forma **modulare**. In questa organizzazione, i fornitori possiedono competenze e conoscenze tacite tali da permettere loro di lavorare in maniera indipendente su moduli finiti sulla base delle indicazioni del compratore, e possono dunque connettersi con maggiore facilità a diversi compratori e catene.

Diapositiva 5

Reti globali di produzione

Le reti globali di produzione sono una forma particolare di organizzazione economica transnazionale che è emersa in primo piano nell'economia globale negli ultimi tre decenni circa.

Una rete globale di produzione può essere definita come una struttura organizzativa composta da attori aziendali e non aziendali interconnessi, coordinati da una società leader, e che producono beni o servizi in più sedi geografiche per i mercati mondiali.

Una società leader esercita un controllo stretto sugli altri partecipanti alla rete attraverso il potere derivato dalla sua posizione dominante nei mercati intermedi o finali.

Le reti globali di produzione si trovano oggi in una miriade di settori dell'economia globale, che abbracciano attività nelle risorse/agroalimentare, nella produzione e nei servizi, ed è difficile trovare località dove le dinamiche dello sviluppo economico non siano in qualche modo plasmate dalle loro dinamiche, sia in modo positivo che negativo.

Diapositiva 6

GPN e scaffold

Come visto in precedenza, perché si formi un network è necessaria la presenza di uno scaffold utile a incorporare attivamente una vasta gamma di entità anche non aziendali (ad esempio, organizzazioni sovranazionali, lo stato, i sindacati e le organizzazioni della società civile).

Possiamo riprendere quanto fatto per riconoscere due tipi di scaffold. Mentre i primi si riferiscono alle regole e ai regolamenti che determinano come vengono svolte le attività economiche in luoghi specifici (ad esempio, politiche commerciali, politiche fiscali e normative ambientali), i secondi si riferiscono alle modalità di fare affari meno tangibili e spesso specifiche del luogo, che riguardano le culture sociali, economiche e politiche di luoghi particolari (ad esempio, norme e convenzioni).

Diapositiva 7

Gli sviluppi teorici

	Global commodity chains (GCCs)	Global value chains (GVCs)	Global production networks (GPNs) 1.0	Global production networks (GPNs) 2.0
Disciplinary background	Economic Sociology	Economic Sociology Development Studies Industry Studies	Economic Geography International Political Economy	Economic Geography
Object of enquiry	Inter-firm networks in global industries	Sectoral logics of global industries	Global network configurations and regional development (heuristic)	Global network configurations and regional development (causal)
Orienting concepts	Industry structure Governance (producer-driven/ buyer-driven distinction) Industrial upgrading	Value-added chains Governance models (modular, relational, captive) Transaction costs Industrial upgrading and rents	Value creation, enhancement and capture Corporate, collective and institutional power Societal, network and territorial embeddedness Strategic coupling	Dynamic drivers Organizational strategies Value capture trajectories Modes and types of strategic coupling
Intellectual influences	World systems theory Organizational sociology	International business literature Trade economics GCCs	Relational economic geography GCCs/GVCs, actor-network theory, varieties of capitalism	GVCs/GPN 1.0 Resource-based firm theory Financialization studies
Emerged...	Mid-1990s	Early 2000s	Early 2000s	Mid-2010s

08/05/2024

Diapositiva 8

GPN come intersezione

Le reti globali di produzione riflettono l'intersezione di due processi importanti, ovvero la **globalizzazione economica** - la dispersione geografica della produzione di beni e servizi in diverse sedi internazionali - e la **frammentazione della produzione** - la separazione organizzativa delle diverse funzioni di produzione tra aziende indipendenti, guidata da forti processi di subappalto e specializzazione.

08/05/2024

Diapositiva 9

Modelli di governance

L'impresa multinazionale, che colloca le varie fasi del processo produttivo in paesi diversi, può decidere di mantenerle tutte sotto il proprio controllo.

In questo caso si parla di investimenti diretti all'estero di tipo verticale (IDE) che possono prevedere la costruzione di nuovi impianti (investimenti *greenfield*) oppure l'acquisizione di imprese e impianti già esistenti (*merger and acquisitions*).

Alternativamente l'impresa potrebbe scegliere una strategia di internazionalizzazione più flessibile stipulando contratti di fornitura con imprese che operano in paesi diversi, rinunciando al controllo di queste imprese (*outsource offshoring*).

La scelta del modello di internazionalizzazione dipenderà dai costi di transazione, dai costi di gerarchia e dall'esistenza di economie di collegamento (linkage economies).

08/05/2024

Diapositiva 10

Tipologie di governance

08/05/2024

Gereffi, Humphrey e Sturgeon nel 2005 hanno proposto una tassonomia di modelli di governance delle catene globali del valore basata sulla combinazione di tre fattori.

La loro proposta si basa sull'economia dei costi di transazione, sulle le reti di produzione e sulle le capacità tecnologiche e l'apprendimento a livello aziendale.

Per gli autori è possibile identificare tre variabili che giocano un ruolo fondamentale nel determinare come sono governate e cambiano le catene del valore globali. Queste sono: (1) la complessità delle transazioni, (2) la capacità di codificare le transazioni e (3) le capacità nella base di fornitura.

La teoria genera cinque tipi di governance delle catene del valore globali - gerarchica, captive, relazionale, modulare e di mercato - che vanno da livelli elevati a bassi di coordinamento esplicito e asimmetria di potere.

L'articolo evidenzia la natura dinamica e sovrapposta della governance delle catene del valore globali attraverso quattro brevi studi di caso dell'industria: biciclette, abbigliamento, orticoltura ed elettronica.

Diapositiva 11

Dal punto di vista dell'impresa

La realtà delle complesse reti globali di produzione è che un'azienda può connettersi in modi multipli contemporaneamente, ad esempio in termini di integrazione sia all'indietro che in avanti dei flussi commerciali intermedi.

Qualsiasi azienda in una rete globale di produzione è per definizione un luogo di creazione di valore, che si riferisce alla generazione di un surplus economico oltre ai costi di svolgimento di una determinata attività economica attraverso l'applicazione di lavoro, capitale, tecnologia e conoscenza organizzativa di diversi tipi.

L'incremento del valore, a sua volta, evidenzia i modi in cui le aziende cercano nel tempo di massimizzare il surplus generato, ancora una volta utilizzando i vari mezzi a loro disposizione.

Diapositiva 12

Possibili dinamiche

Le aziende possono muoversi lungo una vasta gamma di traiettorie. In termini semplici, possiamo pensare ai seguenti scenari:

- Le aziende possono trovarsi su una traiettoria relativamente fissa che mostra una crescita costante o rapida nella cattura del valore, una diminuzione costante o rapida, o che può essere statica.
- Nel corso di periodi più lunghi, le aziende possono trovarsi su traiettorie multidirezionali in cui il declino tocca il fondo e viene trasformato in crescita o, al contrario, i rapidi guadagni iniziali nella cattura del valore possono raggiungere il picco e poi diminuire mentre cambiano le condizioni competitive.
- Le aziende che subiscono un declino nella cattura del valore possono "scoppiare" dalla rete globale di produzione, sia volontariamente, perché stanno chiudendo attività, o perché altri partecipanti alla rete scelgono di interrompere le relazioni con le aziende. Possono anche "ricollegarsi" alla stessa rete globale di produzione in un momento successivo.
- Le aziende con una cattura del valore in declino in specifiche reti globali di produzione possono staccarsi da tali reti e ricollegarsi ad un'altra, molto probabilmente nella stessa industria ma potenzialmente in una diversa che offre traiettorie di cattura del valore migliorate.

Diapositiva 13

Azioni di risposta alle forzanti

Da una prospettiva delle reti globali di produzione, esse sono il risultato delle strategie perseguite dalle singole aziende e dagli altri attori non aziendali in specifiche reti globali di produzione, che a loro volta rappresentano le loro risposte collettive ai "driver dinamici": la necessità di ottimizzare costi e capacità, di creare e mantenere un mercato per beni e servizi prodotti, di gestire gli imperativi più ampi della disciplina finanziaria e di mitigare i rischi intrinseci all'economia globale.

Queste forze influenzeranno direttamente i modi in cui le aziende cercheranno di manipolare le loro reti di coordinamento intra-aziendale, controllo inter-aziendale, partnership inter-aziendale e trattative extra-aziendali per massimizzare il livello di cattura del valore.

Diapositiva 14

Fattori che influenzano l’efficacia delle azioni

La loro capacità di agire efficacemente dipenderà da diversi influssi più ampi:

- le capacità a livello di azienda, ad esempio l'expertise manageriale, la capacità di raccogliere capitale finanziario;

- gli influssi a livello di rete globale di produzione, ad esempio la configurazione delle relazioni di potere tra i membri della rete, la facilità con cui il ruolo dell'azienda può essere sostituito;

- le specificità dell'industria, ad esempio un mercato in crescita o stagnante, l'intensità della concorrenza sui costi, i tassi di cambiamento tecnologico;

- le condizioni istituzionali territoriali, ad esempio l'entità con cui le attività sono supportate e facilitate dalle politiche locali e dalle strutture di incentivazione in luoghi specifici.

Diapositiva 15

Distribuzione del valore

In generale, ci aspetteremmo che le aziende leader catturino il maggior valore dalle reti globali di produzione, seguite da partner strategici, fornitori specializzati e fornitori di servizi aziendali, con i fornitori generici sotto la pressione più forte.

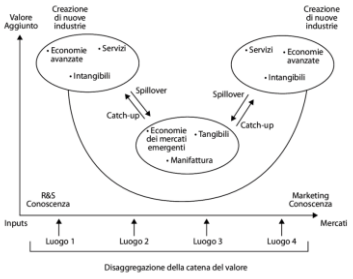
Le imprese che controllano le estremità della catena del valore, che sono per lo più appartenenti alle economie di mercato avanzate, si trovano di fronte a un panorama sempre più competitivo, compresi i nuovi aggressivi entranti provenienti dalle economie dei mercati emergenti intenti nel recuperare terreno.

Le imprese dei paesi avanzati hanno forti incentivi ad aumentare l'efficienza e l'efficacia delle attività ad alto valore aggiunto che controllano. La flessibilità consente a queste imprese di eliminare le attività standardizzate sia dalle attività di R&S a monte, sia di marketing a valle, che possono poi essere ricollocate nelle economie dei mercati emergenti.

Diapositiva 16

Smiling curve

Le attività ad alto valore aggiunto sono, quindi, in gran parte svolte nelle economie di mercato avanzate, mentre le attività a basso valore aggiunto sono svolte nelle economie dei mercati emergenti. Le prime si trovano a monte e a valle della catena, mentre le seconde nella parte centrale, dando origine alla cosiddetta *smiling curve* o curva del sorriso a causa della sua forma. le estremità del «sorriso» non sono statiche. Emergono nuove industrie dalla R&S di base e applicata a monte (ad es. biotech, nanotech) e attraverso innovazioni di marketing e distribuzione a valle (ad esempio e-tailing, aste online). Al momento, questo processo («creazione di industria») è concentrato in modo preponderante nelle economie di mercato avanzate.



Diapositiva 17

Una smiling curve che muta

Tuttavia, con il passare del tempo, la posizione di alcuni paesi nelle CGV sta cambiando:

- Le imprese delle economie emergenti stanno cercando di sviluppare competenze in attività ad alto valore aggiunto.
- Cina, India, Brasile e Messico si stanno muovendo per sviluppare i propri marchi e le proprie competenze di marketing nelle economie avanzate con l'obiettivo di aumentare il controllo sull'estremità a valle della catena del valore.
- La Cina ha intensificato fortemente le spese in ricerca e sviluppo per controllare anche le fasi più a monte della catena (fenomeno del «catch-up» o «upgrading»).

Al di là di queste tendenze generali, proiettare semplicemente le traiettorie di cattura del valore sui tipi di aziende e sui ruoli all'interno delle reti globali di produzione può ingiustamente semplificare le realtà complesse e dinamiche delle aziende che devono gestire molteplici ruoli attraverso reti multiple.

- Ad esempio, non sono solo le aziende leader che traggono vantaggio da scenari di crescita; né sono solo i fornitori generici che vengono spremuti nel tempo e possono essere costretti a scollegarsi.

Diapositiva 18

Reti globali di produzione e sviluppo territoriale

Nella teoria delle reti globali di produzione, le intersezioni a livello regionale con le reti globali di produzione e i loro impatti sullo sviluppo economico hanno messo in evidenza il concetto di accoppiamento strategico (Coe et al., 2004).

Si tratta di un concetto di livello medio che ci permette di collegare singole aziende e reti globali di produzione e i loro impatti collettivi sullo sviluppo delle regioni. Esso considera lo sviluppo economico regionale come guidato dall'intersezione sia degli attori radicati nelle economie locali in senso territoriale, sia di quelli che sono collegati in modo transnazionale attraverso reti globali di produzione.

L'analisi delle reti globali di produzione suggerisce, infatti, che le economie di scala e di scopo inserite in specifiche regioni sono vantaggiose solo per quelle regioni nella misura in cui complementano le esigenze strategiche delle aziende leader nelle reti globali di produzione.

Diapositiva 19

l'accoppiamento strategico e lo sviluppo territoriale

Anche se dipendente dai processi di cattura e incremento del valore, l'accoppiamento strategico è considerato il motore dello sviluppo economico regionale nelle situazioni in cui gli attori all'interno dell'economia regionale sono in grado di catturare valore dalle loro connessioni con le reti globali di produzione.

Questo risultato non segue automaticamente dal semplice fatto di collegarsi, poiché il valore creato e incrementato in una regione potrebbe essere catturato altrove a causa delle strategie di "estrazione" del valore delle aziende leader e di altri attori potenti (torneremo su questo argomento nel prossimo capitolo).

Oltre alle dinamiche intra e inter-aziendali, i processi efficaci di cattura del valore richiedono anche un adeguato quadro istituzionale.

Diapositiva 20

Effetti dell’accoppiamento strategico

L'accoppiamento strategico guida lo sviluppo regionale ma non è automatico, richiede intervento attivo e influisce sulle relazioni di potere.

Opera su scala multipla, superando confini territoriali, e può influenzare lo sviluppo regionale in modo positivo o negativo.

È relazionale, con competizione tra regioni, e contingente nel tempo e nello spazio.

L'accoppiamento può cambiare nel tempo, con processi di disaccoppiamento e riacoppiamento, guidati da attori regionali, reti globali o istituzioni statali. I cambiamenti possono portare a benefici o sfide nello sviluppo regionale e richiedono attenzione nella ricerca.

Diapositiva 21

Forme di accoppiamento strategico

Un punto di partenza utile è distinguere tra tre modalità di base, sostenute da relazioni di potere differenziali tra attori regionali e reti globali di produzione:

Accoppiamenti organici, di natura interna-esterna, dove gli attori regionali si rivolgono all'esterno della propria regione per costruire reti globali di produzione, ottenendo un'ampia autonomia e cattura di valore.

Accoppiamenti funzionali, in cui gli attori regionali soddisfano in modo produttivo le esigenze più ampie delle reti globali di produzione. Questi possono essere avviati sia internamente che esternamente, offrendo all'economia regionale in questione un certo grado di autonomia e cattura di valore.

Accoppiamenti strutturali, di natura esterna-interna, dove attori esterni collegano la regione alle reti globali di produzione, caratterizzati dalla dipendenza dal punto di vista degli attori regionali e da bassi livelli di cattura di valore.

Queste modalità distinguono tra diverse interfacce tra reti globali di produzione e territori, non tra reti globali di produzione o industrie diverse. Infatti, è del tutto possibile che tutte e tre le modalità di accoppiamento esistano all'interno di una singola rete globale di produzione.

Diapositiva 22

Dal punto di vista industriale

Dal punto di vista dell'organizzazione industriale, l'accoppiamento organico è associato all'emergere all'interno di una regione di aziende leader che poi costruiscono le proprie reti globali di produzione, mentre gli accoppiamenti funzionali sono strettamente legati allo sviluppo di partner strategici all'interno della regione che possono collaborare con aziende leader esterne.

Gli accoppiamenti strutturali sono spesso caratterizzati da modalità operative simili a quelle delle zone economiche speciali (ZES), con filiali debolmente incorporate delle multinazionali e subappaltatori di proprietà locale o esterna. In secondo luogo, il ruolo dello stato e di altre istituzioni varia.

Mentre le modalità organiche si riflettono spesso in politiche industriali mirate a favore dei "campioni nazionali", le modalità funzionali generalmente si basano su politiche che mettono in primo piano lo sviluppo della manodopera, della tecnologia e dell'infrastruttura, mentre le modalità strutturali si concentrano principalmente sulla creazione delle condizioni economiche favorevoli per attrarre investitori esterni (ad esempio, incentivi fiscali e finanziari).

Diapositiva 23

Possibili scenari negativi

In un contesto dinamico possono emergere tensioni nel tempo all'interno di ciò che era, almeno per un periodo, una modalità di accoppiamento relativamente stabile.

In questa situazione, gli imperativi strategici dei principali attori delle reti globali di produzione e delle economie regionali possono divergere di fronte a nuove sfide competitive e/o all'evolversi delle loro aspirazioni di sviluppo.

In termini di sfide, è probabile che nel tempo gli attori esistenti delle reti globali di produzione affrontino significative pressioni tecnologiche, di mercato e di costo, e possano emergere nuove aziende leader negli stessi settori o settori correlati.

Questi cambiamenti possono alterare l'equilibrio competitivo nell'industria (ad esempio, da pressioni di costo a imperativi innovativi), portando al collasso della modalità prevalente di accoppiamento strategico con le economie regionali (ad esempio, strutturale).

Diapositiva 24

GPN e istituzioni

Le istituzioni multi-scala sono importanti mediatori poiché sono coinvolte in relazioni di trattativa extra-aziendale sia con attori locali che con reti globali di produzione.

In generale, la loro posizione negoziale con attori esterni sarà forte quando gli asset regionali in questione sono altamente complementari alle esigenze strategiche delle aziende leader e non facilmente replicabili in altre regioni.

In altri contesti, gli impegni asimmetrici tra istituzioni regionali e aziende esterne possono portare al sovvenzionamento delle attività degli investitori esterni attraverso strategie di sviluppo economico che prioritizzano le loro esigenze a spese delle aziende indigene, un fenomeno noto come **cattura istituzionale**.

Diapositiva 25

Regolamentazione delle GPN

Nell'era delle reti globali di produzione, possiamo individuare due tendenze regolatorie dominanti.

In primo luogo, il commercio internazionale che sostiene le reti globali di produzione è sempre più regolato attraverso accordi commerciali macro-regionali "ingranditi". In secondo luogo, il funzionamento continuo delle reti globali di produzione è sempre più influenzato da iniziative multistakeholder organizzate a livello transnazionale che coinvolgono diverse combinazioni di attori della società civile, dello stato e delle imprese, riflettendo contemporaneamente un ampliamento e una privatizzazione della regolamentazione.

Le varie modalità e scale di regolamentazione spesso non si eliminano o si sostituiscono l'una con l'altra, ma coesistono e interagiscono in modo continuo. In alcuni casi, una regolamentazione può essere semplicemente sostituita da un'altra (ad esempio, una norma commerciale nazionale sostituita da una macro-regionale), ma in molti casi ci sarà tensione e conflitto tra diversi regolatori e livelli di regolamentazione, o complementarietà e sinergia.