



COLLANA DEL DIPARTIMENTO DI GIURISPRUDENZA
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BRESCIA

Federico Micheli

IL LAVORO NELLE CATENE GLOBALI DEL VALORE

Strumenti e tecniche di tutela



G. Giappichelli Editore – Torino

INTRODUZIONE

Lo sviluppo delle catene globali del valore ha portato a cambiamenti strutturali nel modo in cui i beni sono progettati, prodotti e venduti. Il tratto caratterizzante questo nuovo assetto organizzativo è costituito dalla frammentazione dei processi produttivi e dalla loro riarticolazione attraverso reti di imprese coordinate funzionalmente e situate in paesi diversi.

L'attenzione degli studiosi è stata inizialmente rivolta agli aspetti interorganizzativi e alle dinamiche relative alla *governance* delle catene¹. Le prime analisi hanno messo in luce quali siano le relazioni e le asimmetrie di potere che consentono alle imprese che occupano una posizione di vertice di mantenere il controllo sulla produzione, pur affidando segmenti sempre più rilevanti del ciclo produttivo a soggetti terzi attraverso rapporti di natura contrattuale².

Negli ultimi anni il tema delle conseguenze socio-ambientali generate dalle catene globali del valore ha acquistato sempre più rilevanza, fino a diventare centrale sia nel dibattito accademico che in quello politico-istituzionale³. In particolare, si è registrata una crescente consapevolezza sulla capacità delle catene globali del valore di creare situazioni di *deficit* di lavoro dignitoso, soprattutto negli snodi più marginali e periferici sui quali viene scaricata la pressione competitiva. Emblematica, sotto questo profilo, è la Risoluzione approvata alla 105° sessione della Conferenza Internazionale del Lavoro dell'OIL, che ha espressamente riconosciuto l'esistenza di "*failures at all levels within global supply chains*" in grado di ali-

¹ Per una ricostruzione della nascita e dello sviluppo della teoria delle catene globali del valore si veda: J. BAIR, *Global Commodity Chains: Genealogy and Review*, in J. BAIR (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford University Press, Stanford, 2009; V. BORGHI, L. DORIGATTI, L. GRECO, *Il lavoro e le catene globali del valore*, Ediesse, Roma, 2017. Si veda inoltre l'opera fondativa della teoria delle GVCs: G. GEREFFI, M. KORZENIEWICZ (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, 1994.

² G. GEREFFI *et al.*, *The Governance of Global Value Chains*, in *Review of International Political Economy*, n. 12, 1, 2005, pp. 78-104.

³ La questione degli effetti dello sviluppo delle catene globali del valore sui rapporti di lavoro è stata posta inizialmente da: S. BARRIENTOS *et al.*, *Decent Work in Global Production Networks: Framing the Policy Debate*, in *International Labour Review*, n. 150, 3-4, 2011, pp. 297-317. Sull'adozione della teoria delle catene globali del valore da parte delle organizzazioni internazionali si veda il paragrafo 1.3. del capitolo 1.

mentare numerose violazioni dei diritti fondamentali sul lavoro⁴.

In un tale scenario, si pone l'esigenza di ricercare strumenti e tecniche di regolazione che siano adeguate al nuovo assetto organizzativo assunto dagli attori economici transnazionali. Si tratta di un compito complesso, in quanto la frammentazione dei processi produttivi e la loro dispersione geografica moltiplica i fattori e i soggetti che incidono sui processi di regolazione, mettendo in crisi il ruolo tradizionalmente ricoperto dalla regolazione statale.

In una prima fase, le imprese multinazionali hanno risposto alla perdita di capacità regolativa degli Stati assumendo esse stesse il compito di elaborare norme di carattere transnazionale⁵. Tuttavia, gli strumenti di regolazione di matrice privatistica hanno evidenziato, complessivamente considerati, limiti strutturali tali da farli ritenere scarsamente efficaci, quantomeno in relazione alla tutela dei diritti fondamentali del lavoro⁶. Ad oltre vent'anni dall'adozione dei primi codici di condotta e dall'introduzione dei primi sistemi di monitoraggio, le condizioni dei lavoratori che si trovano ai livelli più bassi delle catene del valore non hanno registrato miglioramenti significativi⁷.

Il sostanziale fallimento della regolazione privatistica ha spinto negli ultimi anni verso un approccio più ampio, che fa leva su una rinnovata centralità delle istituzioni pubbliche, sia nazionali che internazionali, pur

⁴ *ILO Resolution Concerning Decent Work in Global Supply Chains*, International Labour Conference, 105th session, Geneva, 2016, p. 1. Il testo in lingua originale è disponibile all'indirizzo: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meeting_document/wcms_497555.pdf.

⁵ Il tema dell'adozione dei codici di condotta da parte delle imprese multinazionali è stato ampiamente analizzato dai giuristi e molti si sono interrogati sulla loro vincolatività e sulla possibilità di giungere a una loro attuazione per via giudiziaria. *Ex plurimis*: A. BECKERS, *Enforcing Corporate Social Responsibility Codes. On Global Self-Regulation and National Private Law*, Hart Publishing, Oxford, 2015; A. PERULLI, *Diritto del lavoro e globalizzazione: clausole sociali, codici di condotta e commercio internazionale*, Cedam, Padova, 1999; R. SENIGAGLIA, *La vincolatività dei codici etici: ossimoro o sineddoche?*, in A. PERULLI (a cura di), *La responsabilità sociale d'impresa: idee e prassi*, Il Mulino, Bologna, 2013; G. TEUBNER, *Corporate Codes in the Varieties of Capitalism: How Their Enforcement Depends on the Differences Among Production Regimes*, in *Indiana Journal Of Global Legal Studies*, 24, 2017, pp. 81-98.

⁶ Si veda il bilancio delle decennali ricerche effettuate sul campo da Richard Locke, i cui esiti sono riportati in: R.M. LOCKE, *The Promise and Limits of Private Power. Promoting Labour Standards in a Global Economy*, Cambridge University Press, New York, 2013. O, allo stesso modo, le ricerche effettuate da Tim Bartley nel Sud-Est Asiatico e in Cina: T. BARTLEY, *Rules without rights: land, labor, and private authority in the global economy*, Oxford University Press, Oxford, 2018. Più estesamente cfr. il par. 3.2 del Capitolo 1.

⁷ Sulla mancanza di un trend globale che indichi un miglioramento del tasso di rispetto di diritti fondamentali sul lavoro cfr.: F. HENDRICKX *et al.*, *The Architecture of Global Labour Governance*, in *International Labour Review*, n. 155, 3, 2016, pp. 339-355. Sul punto si rinvia anche a: J. MORRIS *et al.*, *Uneven Development, Uneven Response: The Relentless Search for Meaningful Regulation of GVCs*, in *British Journal of Industrial Relations*, n. 59, 1, 2021, pp. 3-24.

senza abbandonare il contributo degli strumenti adottati volontariamente. Si tratta di un processo ancora in via di definizione, maggiormente orientato alla regolazione eteronoma, nel quale è presente anche la ricerca di meccanismi che garantiscano il rispetto extraterritoriale dei diritti fondamentali del lavoro. In tale prospettiva, il ruolo della regolazione privata viene riconsiderato e la sua efficacia viene valutata anche in base alla capacità di creare dinamiche di interazione e di rafforzamento dei sistemi di regolazione e di monitoraggio pubblici, soprattutto nei paesi in via di sviluppo⁸. Tale ripensamento delle strategie di regolazione sta conducendo all'adozione di un crescente numero di leggi e di altri strumenti normativi il cui scopo è quello di governare l'attività delle catene globali del valore e mitigare i loro impatti sociali e ambientali.

Il presente contributo ha l'obiettivo di indagare le *tecniche di regolazione* utilizzate da tale variegato e non sempre coerente insieme di strumenti, con particolare riguardo alla loro capacità di tutelare i diritti fondamentali del lavoro. Lo scopo dell'indagine non è quello di fornire una descrizione esaustiva di tutte le iniziative esistenti, che sarebbe di dubbia utilità, ma quello di mettere in luce quali siano le principali *tipologie di strumenti* sulla base della tecnica normativa utilizzata, evidenziando al tempo stesso l'impianto teorico che le sorregge e le dinamiche, anche sociali ed extra-normative, che contribuiscono al loro maggior o minore successo in termini di effettività.

Sotto il profilo metodologico la scelta di adottare quale categoria analitica quella delle catene globali del valore ha una duplice funzione. In primo luogo, consente di fondare l'indagine delle tecniche di regolazione su una lettura ampiamente condivisa circa le trasformazioni economiche avvenute negli ultimi decenni e il ruolo assunto dalle imprese multinazionali⁹. Si tratta infatti di un approccio adottato, in vario modo, da tutte le principali organizzazioni internazionali e largamente diffuso nelle discipline socio-economiche, anche se ancora poco utilizzato dai giuristi, inclusi i giuslavoristi¹⁰.

⁸ In questo senso: K. KOLBEN, *Dialogic Labor Regulation in the Global Supply Chain*, in *Michigan Journal of International Law*, n. 36, 2015, pp. 425-465.

⁹ La chiave analitica offerta dalla teoria delle catene globali del valore è stata utilizzata in studi e analisi effettuate da tutte le principali organizzazioni internazionali, tra cui l'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL), l'Organizzazione delle Nazioni Unite per lo Sviluppo Industriale (UNIDO), l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), il Forum Economico Mondiale, il Fondo Monetario Internazionale (FMI), l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) e la Banca Mondiale. Sul punto si veda: F. MAYER, G. GEREFFI, *International Development Organizations and Global Value Chains*, in *Handbook on Global Value Chains*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2019, pp. 570-584.

¹⁰ Sul ritardo delle scienze giuridiche nell'interrogarsi sul ruolo del diritto nelle catene globali del valore si veda: THE IGPL GLOBAL PRODUCTION WORKING GROUP, *The Role of Law in Global Value Chains: A Research Manifesto*, in *London Review of International Law*, n. 4, 1, 2016, pp. 57-79 e K.B. SOBEL-READ, *Global Value Chains: A Framework for Analysis*, in

In secondo luogo, l'utilizzo della categoria delle catene globali del valore ha una funzione prescrittiva, in quanto se ne vuole affermare la natura di entità a sé stante, che merita di essere presa in considerazione essa stessa quale oggetto della regolazione. Si vuole in altri termini sostenere che l'unità di analisi rilevante, anche per il diritto del lavoro transnazionale, non è più (solo) quella dell'impresa multinazionale, ma è anche quella della rete di imprese nella sua unitarietà, e cioè della catena globale del valore. Alcuni degli strumenti normativi che verranno analizzati hanno ad oggetto proprio la catena globale del valore nel suo complesso, quale entità dotata di una propria autonomia funzionale. Si tratta di strumenti che, prendendo atto dei mutamenti economici che sono intervenuti, contribuiscono allo sviluppo di quello che è stato definito il "diritto delle catene globali del valore" o il "diritto transnazionale della sostenibilità", che oggi si trova nella sua fase embrionale ma che è destinato a rivestire un'importanza sempre crescente¹¹.

Ciò premesso, il primo capitolo analizza lo sviluppo delle catene globali del valore e i fattori che lo hanno reso possibile, evidenziando il suo impatto sul mondo del lavoro e sulla regolazione lavoristica sia nazionale che transnazionale. Particolare attenzione viene dedicata ai *deficit* di *governance* creati dai processi di globalizzazione e al ruolo del diritto nelle dinamiche di controllo e coordinamento delle catene del valore. Viene inoltre effettuata un'analisi degli strumenti di regolazione privata del lavoro, quali codici di condotta e sistemi di certificazione, facendo un bilancio sui loro risultati applicativi e mettendone in luce le caratteristiche strutturali. Infine, viene introdotto il tema, sviluppato nei successivi capitoli, della necessità di un approccio integrato alla regolazione transnazionale del lavoro che faccia leva sulla capacità di combinare diverse sfere di intervento.

Il secondo capitolo è dedicato all'analisi degli sforzi profusi dalle organizzazioni internazionali (ONU, OCSE, OIL, etc.) e dagli Stati nazionali, i quali si sono resi promotori dell'adozione di strumenti espressamente volti a garantire il rispetto dei diritti fondamentali del lavoro lungo le catene

Transnational Legal Theory, n. 5, 3, 2014, pp. 364-407. Va altresì evidenziato che negli ultimi anni si assiste ad un crescente numero di analisi che utilizzano il *framework* teorico offerto dalla teoria delle GVCs, anche in relazione al diritto del lavoro. Si veda in particolare: V. BRINO, *Diritto del lavoro e catene globali del valore. La regolazione dei rapporti di lavoro tra globalizzazione e localismo*, Giappichelli, Torino, 2020; W. SANGUINETI RAYMOND, *Le catene globali di produzione e la costruzione di un diritto del lavoro senza frontiere*, in *Giornale di Diritto del Lavoro e di Relazioni Industriali*, n. 166, 2, 2020. M. MURGO, *Towards a Global Value Chain Approach in Labour Law: Which Way Forward?*, in S. BELLOMO, A. PRETEROII (a cura di), *Recent Labour Law Issues. A Multilevel Perspective*, Giappichelli, Torino, 2019; M. MURGO, *Global Value Chains e diritto del lavoro: problemi e prospettive*, Cedam, Padova, 2021.

¹¹ J. SALMINEN, M. RAJAVUORI, *Transnational Sustainability Laws and the Regulation of Global Value Chains: Comparison and a Framework for Analysis*, in *Maastricht Journal of European and Comparative Law*, n. 26, 5, 2019, pp. 602-627; K.B. SOBEL-READ, *Reimagining the Unimaginable: Law and the Ongoing Transformation of Global Value Chains into Integrated Legal Entities*, in *European Review of Contract Law*, n. 16, 1, 2020, pp. 160-185.

globali del valore. In tale contesto vengono individuate e analizzate tre tendenze, spesso strettamente correlate tra loro, che sono indicative dell'evoluzione verso tecniche di tutela innovative, talvolta anche in relazione alla loro efficacia giuridica. La prima è relativa al crescente successo del concetto di *due diligence* in materia di diritti umani, di cui viene analizzata la genesi, la forza espansiva, la metodologia applicativa, le potenzialità e i rischi in relazione alla tutela dei diritti fondamentali del lavoro. La seconda tendenza riguarda la crescente attenzione rivolta verso strumenti di *hard law*, testimoniata a livello internazionale dalla proposta di un trattato su imprese e diritti umani attualmente in discussione in seno all'ONU e, a livello nazionale, dal crescente numero di iniziative volte ad introdurre obblighi di trasparenza o obblighi di diligenza nei confronti delle imprese multinazionali. La terza tendenza è invece quella della progressiva elaborazione di meccanismi in grado di operare una regolazione extraterritoriale indiretta, che spingono le imprese multinazionali a condizionare il comportamento dei propri fornitori o sub-fornitori che si trovano all'estero.

Il terzo capitolo indaga le modalità con le quali vari attori stanno cercando di superare il paradigma dell'unilateralità per giungere ad una regolazione il più possibile "negoziata" delle condizioni di lavoro lungo le catene del valore. In tale contesto, viene analizzato lo sviluppo di un sistema di relazioni industriali a livello transnazionale e le prospettive derivanti dalla stipulazione di accordi quadro globali tra federazioni sindacali e imprese multinazionali. Inoltre, viene prestata attenzione a quelle iniziative, come il programma *Better Work* dell'OIL o l'*Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh*, che includono il fattore lavoro nella *governance* delle catene del valore attraverso un approccio che fa leva sul tripartitismo. Infine, costituisce oggetto di analisi anche l'uso strategico fatto dalle organizzazioni sindacali e dai movimenti a tutela dei diritti umani dei Punti di Contatto Nazionali per le Linee Guida OCSE.

Il quarto capitolo affronta il tema del contenzioso in materia di diritti umani e del lavoro relativo a violazioni extra-territoriali. In particolare, ci si interroga se, e in che misura, si stia assistendo ad evoluzioni giurisprudenziali tali da far intravedere la prospettiva di una sempre maggior responsabilità legale delle imprese multinazionali per le azioni dei propri fornitori e sub-fornitori. Il tema chiama in causa, soprattutto, il ruolo del contenzioso strategico e per tale ragione l'analisi è condotta, in ottica comparata, anche attraverso lo studio dei principali casi decisi dalle corti dei paesi ove hanno sede le imprese multinazionali.

CAPITOLO 1

LE CATENE GLOBALI DEL VALORE

SOMMARIO: 1. Analisi del fenomeno delle catene globali del valore. – 1.1. Introduzione. – 1.2. La teoria delle catene globali del valore. – 1.3. Il successo della teoria delle catene globali del valore. – 2. Il diritto e le catene globali del valore. – 3. Il lavoro e le catene globali del valore: tendenze e problematiche della regolazione. – 3.1. *Deficit di governance* e regolazione lavoristica. – 3.2. La regolazione transnazionale privata del lavoro: strumenti, limiti, prospettive. – 3.3. Verso un approccio integrato alla regolazione delle catene globali del valore.

1. *Analisi del fenomeno delle catene globali del valore*

1.1. *Introduzione*

Negli ultimi decenni la globalizzazione ha cambiato radicalmente i modelli organizzativi dell'attività di impresa, incidendo in modo profondo sul mondo del lavoro. I processi di esternalizzazione e di delocalizzazione hanno messo in crisi il fordismo e dato l'avvio ad un'epoca in cui le imprese agiscono in uno spazio globale senza frontiere.

Gli storici ci mettono tuttavia in guardia dai rischi di effettuare delle periodizzazioni, invitandoci a guardare non solo agli elementi di cesura tra diverse epoche ma anche allo sviluppo progressivo dei fenomeni che portano all'elaborazione di un nuovo concetto o di un nuovo paradigma interpretativo¹. Tale avvertimento è particolarmente pertinente quando si intende utilizzare il termine "globalizzazione", il cui vasto successo deriva, tra le varie ragioni, anche dall'ampio numero di discipline che investe, tra cui rientrano certamente l'economia, l'informatica, il diritto e in generale tutte le scienze sociali. Va quindi premesso che, nel corso della storia, vi sono stati vari momenti in cui si è assistito a una crescita degli scambi e delle interconnessioni tra gli Stati e che, in base al crite-

¹J. OSTERHAMMEL, N.P. PETRSON, *Storia della globalizzazione*, Il Mulino, Bologna, 2005, pp. 25-27.

rio adottato, ciascuno di questi momenti può essere definito “globalizzazione”².

Vi è, però, un generale consenso sul fatto che negli ultimi decenni si sia verificata una nuova globalizzazione, che ha portato a una sempre maggior interdipendenza tra le diverse aree del mondo³. Tradizionalmente, questa integrazione economica, culturale e sociale è stata attribuita all’insieme di vari fattori, tra cui spiccano la liberalizzazione degli scambi internazionali e lo sviluppo di nuove tecnologie di telecomunicazione e di trasporto. Tali fattori, inoltre, sono stati accompagnati da processi di deregolamentazione che hanno favorito la libera circolazione dei capitali⁴. I mutamenti storici appena descritti hanno reso possibile una sempre maggior integrazione economica tra diversi paesi, offrendo nuove prospettive alle imprese, le quali hanno progressivamente esternalizzato parte delle proprie attività nella ricerca di un modello organizzativo più efficiente, volto anche a sfruttare i vantaggi competitivi offerti dalla delocalizzazione dei processi produttivi in aree del mondo ove era possibile ridurre i costi.

Per buona parte del periodo storico precedente la logica organizzativa dominante era stata quella dell’impresa integrata verticalmente, nella quale tutti i passaggi necessari alla produzione di un bene venivano effettuati dalla stessa impresa o, quantomeno, da imprese controllate. Tra la fine degli anni Settanta e i primi anni Ottanta del secolo scorso, invece, molte imprese multinazionali hanno iniziato un’opera di cosiddetta “disintegrazione”, attraverso la quale segmenti sempre più rilevanti del ciclo produttivo sono stati affidati a soggetti esterni, terzi rispetto all’impresa, attraverso relazioni di natura contrattuale. Tale processo ha coinvolto due dimensioni, quella geografica, attraverso le pratiche di delocalizzazione (*offshoring*), e quella organizzativa, attraverso le pratiche di esternalizzazione (*outsourcing*)⁵. Il tratto caratterizzante questa nuova organizzazione dell’impresa è stata la frammentazione dei processi produttivi e la loro riarticolazione attraverso delle catene globali caratterizzate da relazioni di natura contrattuale⁶.

Tale evoluzione della struttura delle imprese multinazionali attraverso

² G. THERBORN, *Globalisations: Dimentions, Historical Waves, Regional Effects, Normative Governance*, in *International Sociology*, 15, 2000, pp. 151-179.

³ Cfr. U. BECK, *Che cos’è la globalizzazione. Rischi e prospettive della società planetaria*, Carrocci, Roma, 1999; L. GALLINO, *Globalizzazione e disuguaglianze*, Laterza, Bari, 2000; D. RODRIK, *La globalizzazione intelligente*, Laterza, Bari, 2014.

⁴ S. RODOTÀ, *Diritto e diritti nell’era della globalizzazione*, in S. SCARPONI (a cura di), *Globalizzazione e diritto del lavoro*, Giuffrè, Milano, 2001.

⁵ K.B. SOBEL-READ, *Global Value Chains: A Framework for Analysis*, in *Transnational Legal Theory*, n. 5, 3, 2014, pp. 374-375.

⁶ Cfr. V. BORGHI, L. DORIGATTI, L. GRECO, *Il lavoro e le catene globali del valore*, cit., p. 11 ss.

catene globali che oggi vengono definite “del valore”⁷ pone innumerevoli interrogativi, anche in relazione al ruolo che il fattore lavoro gioca nell’economia globale. La frammentazione dei processi produttivi, infatti, ha avuto notevoli conseguenze sia sul modello di sviluppo economico intrapreso dai paesi in via di sviluppo che sull’organizzazione del lavoro.

Il fenomeno appena descritto ha assunto una dimensione tale che è stato affermato che il capitalismo contemporaneo stesso “si presenta come una rete di reti quanto mai ampia, articolata e capillare”⁸. Secondo le stime delle UNCTAD, la Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo, circa l’80% del commercio internazionale passa attraverso le catene globali del valore e la partecipazione dei paesi in via di sviluppo in queste rappresenta oltre il 23% del loro prodotto interno lordo⁹. L’Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL), nel suo *World Employment and Social Outlook* del 2015 ha fornito una stima del numero di lavoratori impiegati nelle catene globali del valore¹⁰. Tale ricerca, che si basa sui dati forniti dal *World Input-Output Database* ed è relativa a 40 paesi, evidenzia una rapida ascesa di lavoratori coinvolti nelle catene globali del valore, il cui numero è passato da 296 milioni nel 1995 a 453 milioni nel 2013, che equivalgono a più di un quinto del totale dei lavoratori delle economie analizzate¹¹. Alla luce di un fenomeno di tale portata alcuni studiosi, soprattutto appartenenti alle discipline della sociologia dello sviluppo e alla geografia economica, si sono interrogati sulle opportunità e sui rischi della partecipazione alle catene globali del valore, sia per le nazioni che per i lavoratori coinvolti.

1.2. La teoria delle catene globali del valore

A partire dalla prima metà degli anni ’90 è stata sviluppata quella che oggi viene chiamata teoria delle Catene Globali del Valore (*Global Value Chains* o *GVCs*)¹² e che precedentemente prendeva il nome di teoria delle

⁷ Sull’utilizzo dell’espressione “catene globali del valore” si veda il paragrafo 1.2. del presente capitolo.

⁸ V. BORGHI, L. DORIGATTI, L. GRECO, *Il lavoro e le catene globali del valore*, cit., p. 39.

⁹ UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), *Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy* (UNCTAD/DIAE/2013/1), Geneva, 2013.

¹⁰ Tale opera costituisce la stima più recente del numero di lavoratori impiegati nelle catene globali del valore. Esistono altre stime, ancora più recenti, ma di carattere settoriale. Cfr. ILO, *World Employment and Social Outlook 2015: The Changing Nature of Jobs*, International Labour Office, Geneva, 2015.

¹¹ G. DELAURE, *Decent Work in Global Supply Chain: An Internal Research Review*, ILO Research Department, Working Paper n. 47, 2019. Per una descrizione della metodologia utilizzata si veda: T. KIZU et al., *Linking jobs in global supply chains to demand*, in *International Labour Review*, n. 158, 2, 2019, pp. 213-244.

¹² Per una genealogia della teoria delle GVCs e per un’analisi critica delle sue varie diffe-

Catene Globali del Prodotto (*Global Commodity Chains* o *GCCs*)¹³. Gli antecedenti teorici di tali teorie sono, da un lato, la teoria della dipendenza e, dall'altro, la teoria del sistema mondo, che ne costituisce una variante. La teoria della dipendenza nasce con l'intento di analizzare la natura delle relazioni tra Stati che si trovano al "centro" del sistema economico globale e Stati che si trovano in "periferia", in aperta opposizione a quelle teorie che ritengono che tutte le società progrediscano attraverso fasi di sviluppo simili e che, quindi, il maggior o minor sviluppo di un determinato paese sia determinato da un fattore temporale, come tale recuperabile. Secondo la teoria della dipendenza, pertanto, i paesi che si trovano in "periferia" sono meno sviluppati anche per la natura della relazione che li lega ai paesi maggiormente sviluppati i quali li "spingono a specializzarsi in quelle attività marginali e subalterne che si conciliano con gli interessi del centro"¹⁴. La teoria del sistema-mondo, invece, è stata elaborata negli anni '80 da Immanuel Wallerstein e si pone l'obiettivo di analizzare in ottica storica, a partire dalla nascita del capitalismo moderno nel sedicesimo secolo, lo sviluppo e i mutamenti dell'economia internazionale, in particolare attraverso lo studio della divisione del lavoro e della distribuzione dei ricavi che avviene tra i soggetti coinvolti in una catena di produzione¹⁵. Il sistema di produzione di beni e servizi, pertanto, viene da subito concepito come una catena, i cui snodi sono diversamente collocati geograficamente. In particolare, i soggetti che trattengono la parte maggiore del profitto sono tipicamente collocati nel "centro" mentre i restanti in "periferia" e, sebbene si possano avere dei mutamenti geografici circa la collocazione del "centro" e della "periferia", le dinamiche di distribuzione diseguale dei benefici rimangono sostanzialmente inalterate¹⁶.

Con la pubblicazione dell'opera *Commodity Chains and Global Capitalism*, avvenuta nel 1994, gli studiosi Gary Gereffi e Miguel Korzeniewicz pongono le basi per la teoria delle Catene Globali del Prodotto, progressivamente differenziandosi dalla teoria del sistema-mondo, dalla quale esplicitamente traggono il proprio impianto teorico di partenza¹⁷. Come evidenziato da Jennifer Bair nella sua opera di analisi sulla genesi della

renziamenti si veda in particolare J. BAIR, *Global Commodity Chains: Genealogy and Review* in J. BAIR (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research*, cit.; Cfr. anche L. GRECO, *Capitalismo e sviluppo nelle catene globali del valore*, Carocci, Bari, 2016.

¹³ *Ibidem*.

¹⁴ V. BORGHI, L. DORIGATTI, L. GRECO, *Il lavoro e le catene globali del valore*, cit., p. 19.

¹⁵ T. HOPKINS, I. WALLERSTEIN, *Commodity Chains in the Capitalist World-Economy Prior to 1800*, in G. GEREFFI, M. KORZENIEWICZ (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, 1994.

¹⁶ J. BAIR, *Global Commodity Chains: Genealogy and Review*, in J. BAIR (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research*, cit., pp. 7-8.

¹⁷ G. GEREFFI, M. KORZENIEWICZ (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, 1994.

teoria delle *Global Commodity Chains*, le differenze con le teorie del sistema mondo e della dipendenza riguardano prevalentemente due aspetti fondamentali¹⁸. In primo luogo, nella teoria delle GCCs vi è una maggior attenzione al ruolo delle imprese, ed in particolare alle imprese che rivestono una posizione di vertice nelle catene globali contemporanee. In secondo luogo, la teoria delle GCCs presta maggior interesse al ruolo che le catene globali possono giocare nell'industrializzazione e nello sviluppo dei paesi, anche attraverso la formulazione di specifiche politiche di integrazione delle industrie nazionali nelle catene globali¹⁹.

Secondo la teoria delle GCCs, vi sono varie dimensioni attraverso cui una catena globale di produzione può essere analizzata: l'insieme di *input* e *output*, che costituiscono i processi attraverso i quali si giunge alla creazione di valore aggiunto; la dimensione spaziale della catena; la struttura della *governance* e il contesto istituzionale²⁰. Un elemento chiave di questa teoria è costituito dall'analisi dei processi di riorganizzazione intrapresi a partire dalla fine degli anni Settanta, attraverso i quali le imprese multinazionali hanno esternalizzato molte attività a basso valore aggiunto nei paesi in via di sviluppo, pur mantenendo il controllo sull'intera catena di produzione²¹. In particolare, Gereffi teorizza l'esistenza di due ideal-tipi di catene globali, determinate da diverse strutture di *governance*. Si tratta delle catene guidate dal produttore (*producer-driven*) e quelle guidate dal compratore (*buy-driven*).

Le catene *producer-driven* sono quelle ad alta intensità di capitale e tecnologia, in cui l'impresa multinazionale controlla le fasi di produzione del prodotto, e sono tipiche della grande impresa manifatturiera di settori come quello automobilistico, quello elettronico e aerospaziale. Sebbene la realizzazione di alcuni componenti, soprattutto quelli ad alta intensità di lavoro, sia esternalizzata, tutta l'attività ad alta intensità di capitale viene mantenuta in capo all'azienda che guida la catena.

Le catene *buy-driven*, invece, sono quelle in cui l'impresa *leader* (o "im-

¹⁸ J. BAIR, *Global Commodity Chains: Genealogy and Review*, in J. BAIR (ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research*, cit., pp. 10-11.

¹⁹ Sul differente approccio della teoria sulle questioni legate allo sviluppo cfr. anche: S. PONTE, G. GEREFFI, G. RAJ-REICHERT, *Introduction to the Handbook on Global Value Chains*, in S. PONTE, G. GEREFFI, G. RAJ-REICHERT (eds.), *Handbook on Global Value Chains*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2019, p. 8. Sul punto di vista della teoria mondo: G. ARRIGHI, *The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semiperiphery*, in W.G. MARTIN (ed.), *Semiperipheral States in the World-Economy*, Greenwood Press, Westport, 1990, pp. 11-42.

²⁰ G. GEREFFI, *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks*, in G. GEREFFI, M. KORZENIEWICZ (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, cit.

²¹ J. NEILSON et al., *Global Value Chains and Global Production Networks in the Changing International Political Economy: An introduction*, in *Review of International Political Economy*, n. 21, 1, 2014, pp. 1-8.

presa guida”) è costituita da un grande marchio o un distributore, il quale controlla una catena di produzione molto spesso localizzata in paesi in via di sviluppo. La produzione dei beni finiti (e non di soli parti o componenti), infatti, è integralmente demandata a soggetti terzi che si trovano in paesi dove il costo del lavoro è particolarmente basso. Questo tipo di *governance* è frequente nei settori dell’abbigliamento, degli articoli sportivi, dei giocattoli e dell’elettronica di consumo. Il ruolo principale dell’impresa che guida la catena è quello di disegnare i prodotti e controllare la catena di produzione, che viene affidata attraverso relazioni contrattuali a dei fornitori. I profitti, quindi, non vengono generati, come nelle catene guidate dal produttore, per via di un vantaggio tecnologico o grazie ad economie di scala, bensì grazie all’attività design, marketing e vendita del prodotto²².

Il *framework* teorico introdotto da Gereffi ha avuto un grande successo, anche per la sua capacità di offrire diversi livelli di analisi, dal macro al micro a quello di settore. Esso infatti si presta per essere utilizzato sia da coloro che si occupano di studi sullo sviluppo, e che sono pertanto interessati a capire come determinati paesi possano beneficiare dalla partecipazione all’economia globale, ma anche da coloro i quali sono interessati a studiare l’organizzazione delle imprese che svolgono attività transnazionale. Tuttavia, nel corso degli anni, insieme al crescente successo della teoria delle catene globali del prodotto, sono emerse anche alcune critiche e teorie alternative che hanno portato ad una sua parziale riformulazione²³. Innanzitutto, vi è stato un cambio dal punto di vista terminologico, con la scomparsa del termine *commodity*. Infatti, in lingua inglese, tale termine ha il significato di “merce” e viene usato per indicare prevalentemente delle materie prime o beni di basso valore aggiunto. Per tale ragione, si è progressivamente passati all’utilizzo del termine “valore” (*value*), che viene ritenuto più “inclusivo” e in grado di meglio descrivere anche tutte quelle fasi non propriamente di trasformazione di un prodotto che tuttavia sono ideone a generare valore aggiunto (si pensi alla fase del *design*, del *marketing*, della vendita e persino del riciclo)²⁴. Inoltre, nel corso

²² G. GEREFFI, *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks*, cit., pp. 97-98.

²³ Si veda, ad esempio, il lavoro di Kaplinsky che, utilizzando parzialmente il *framework* teorico di Gereffi, unito ad una teoria sulle rendite, si interroga sulle disuguaglianze generate dalla globalizzazione cfr. R. KAPLINSKY, *Spreading the Gains from Globalization: What Can Be Learned from Value-Chain Analysis?*, in *Problems of Economic Transition*, 2004, pp. 74-115. Tra le teorie che prendono le mosse dal lavoro di Gereffi pur fornendo rilievi critici, si vedano in particolare i lavori della scuola di geografia economica dell’Università di Manchester: J. HENDERSON et al., *Global Production Networks and the Analysis of Economic Development*, in *Review of International Political Economy*, n. 9, 3, 2002, pp. 436-464.

²⁴ Rimane tuttavia aperto il dibattito se il passaggio da *Global Commodity Chain* a *Global Value Chain* sia stato solamente terminologico. Se per alcuni i termini sono sostanzialmente interscambiabili, per altri con il passaggio alla teoria delle *Global Value Chains* vi è una

del tempo, per via anche degli studi relativi al settore dell'elettronica, vari autori sono giunti alla consapevolezza che la dicotomia tra catene guidate dal produttore e catene guidate dal compratore non era più in grado di cogliere a pieno la complessità delle dinamiche di coordinamento tra le varie imprese di una catena²⁵. Per tale ragione, lo stesso Gary Gereffi insieme a Timothy Sturgeon e John Humphrey nel 2005 ha proposto un nuovo modello, teorizzando l'esistenza di cinque tipologie di catene, sulla base di tre diverse variabili²⁶. Tali variabili sono costituite da: a) la complessità delle informazioni e delle conoscenze richieste per effettuare le transazioni; b) la misura in cui queste informazioni possono essere "codificate"; c) la tipologia e le capacità dei fornitori in relazione alle transazioni richieste. Sulla base dell'intensità dei valori richiesti per ciascuna delle variabili indicate, sono state individuate cinque tipologie di modelli *governance*:

1) **Markets**. In tali catene vi è una bassa necessità di coordinamento tra compratori e fornitori, in quanto le transazioni sono semplici e i fornitori sono autonomamente in grado di produrre i beni richiesti dai compratori. Lo scambio di informazioni tra compratori e fornitori si limita alle informazioni sul prezzo di un determinato bene, in una classica dinamica, per l'appunto, di mercato.

2) **Modular**. Nelle catene "modulari" vi è un basso grado di coordinamento tra compratori e fornitori, che avviene solitamente attraverso il riferimento a degli *standard* tecnici. Sebbene il livello di coordinamento sia superiore rispetto a quello di una semplice transazione di mercato, il ricorso a criteri condivisi già conosciuti da entrambe le parti (gli *standard* tecnici), fa sì che sia spesso possibile avere relazioni caratterizzate da flessibilità, velocità e intercambiabilità tra compratori e fornitori.

3) **Relational**. Nell'ipotesi in cui, invece, le relazioni tra compratori e fornitori non siano facilmente codificabili e rivestano un certo grado di complessità, le catene del valore assumono una struttura che viene descritta quale "relazionale". Vi è una situazione di mutua dipendenza, in quanto il compratore è interessato alle capacità del fornitore di realizzare prodotti complessi seguendo le indicazioni del compratore.

4) **Captive**. Quando le transazioni sono difficilmente codificabili e i re-

maggior attenzione alla teoria dei costi di transazione. Si veda la ricostruzione effettuata da J. BAIR, *Global Commodity Chains: Genealogy and Review*, cit., p. 12.

²⁵ Si veda, in particolare: J. HUMPHREY, H. SCHMITZ, *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research*, IDS Working Paper, 120, Institute of Development Studies, Brighton, 2000; J. HUMPHREY, H. SCHMITZ, *How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?*, in *Regional Studies*, 36(9), 2002, pp. 1017-1027; T. STURGEON, *Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization*, in *Industrial and Corporate Change*, 11, 2002, pp. 451-496.

²⁶ G. GEREFFI et al., *The Governance of Global Value Chains*, in *Review of International Political Economy*, n. 12, 1, 2005, pp. 78-104.

quisiti complessi ma i fornitori hanno scarse competenze, si assiste a catene del valore del tipo *captive*. In questo caso l'impresa compratrice esercita una forte attività di controllo sul fornitore, il quale molte volte si limita ad eseguire un segmento della lavorazione del prodotto. Poiché il fornitore è fortemente dipendente dalle indicazioni del compratore e soggetto al suo controllo, si trova in una situazione di particolare debolezza e, pertanto, si suole dire che è "prigioniero" (*captive*).

5) *Hierarchy*. In questa ipotesi, la complessità dei prodotti e l'assenza di fornitori sufficientemente affidabili, insieme con la necessità di mantenere il controllo sulla proprietà intellettuale, fanno sì che l'impresa compratrice decida di realizzare essa stessa il prodotto attraverso imprese controllate. Pertanto, tale modello coincide con quello dell'impresa integrata verticalmente.

La teoria sulla *governance* nelle catene globali del valore fornisce un valido strumento analitico per comprendere quali siano le relazioni e le asimmetrie di potere all'interno della struttura del capitalismo contemporaneo²⁷. In particolare, l'utilità della teoria consiste anche nel fatto che le catene del valore vengono considerate per loro stessa natura dinamiche e che, pertanto, si assiste ad una costante rimodulazione del ruolo delle imprese *leader* e dei fornitori, attraverso processi di rinegoziazione, diminuzione o consolidamento delle posizioni di potere degli uni rispetto agli altri²⁸. Ad esempio, la pandemia da Covid-19 ha causato una parziale riconfigurazione di molte catene del valore, in special modo facendo prestare maggior attenzione alla loro capacità di resistere a eventi imprevisti²⁹.

²⁷ La teoria delle GVCs, che si rivela particolarmente utile per l'analisi del sistema produttivo contemporaneo, non è tuttavia la prima che si interroga sulle relazioni di potere e i meccanismi istituzionali che contribuiscono a dare forma al sistema economico. Si veda, su questo, la scuola della regolazione francese cfr. R. BOYER, *The Regulation School. A Critical Introduction*, Columbia University Press, New York, 1990 e, con particolare riguardo ai fenomeni di globalizzazione, R. BOYER, D. DRACHE (eds.), *States Against Markets. The Limits of Globalization*, Routledge, London, 1996. Oppure, nel campo della sociologia e delle relazioni industriali, W. STREECK, *Social Institution and Economic Performance. Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*, Sage, London, 1992.

²⁸ Ad esempio, da ormai alcuni anni si sta assistendo ad un consolidamento, sia geografico che dimensionale, di alcuni fornitori nei paesi in via di sviluppo al quale consegue un loro maggior potere nella struttura delle GVCs. Cfr. G. GEREFFI, *Global Value Chains in a post-Washington Consensus World*, in *Review of International Political Economy*, n. 21, 1, 2014, pp. 9-37; K. SOBEL-READ, M. MACKENZIE, *Law and the Operation of Global Value Chains: Challenges at the Intersection of Systematisation and Flexibility*, in J. CONNELL et al. (eds.), *Global Value Chains, Flexibility and Sustainability*, Springer Singapore, Singapore, 2018, pp. 63-76.

²⁹ Tale caratteristica viene descritta quale "resilienza" delle catene del valore. Sul concetto di *supply chain resilience* e sul cambio di prospettiva dettato dalla pandemia da Covid-19 cfr. D. IVANOV, A. DOLGUI, *Viability of Intertwined Supply Networks: Extending the Supply Chain Resilience Angles Towards Survivability. A Position Paper Motivated by COVID-19 Outbreak*, in *International Journal of Production Research*, n. 58, 10, 2020, pp. 2904-2915; V.H.

Tuttavia, ai fini del presente lavoro è utile sottolineare come gli studiosi, anche in questo caso prevalentemente i sociologi, abbiano iniziato a interrogarsi criticamente sul rapporto tra la partecipazione di paesi e lavoratori alle catene globali del valore e suoi presunti benefici economici e sociali. A tale fine sono stati conati i termini di *economic upgrading* e di *social upgrading* e sono state indagate le relazioni tra l'uno e l'altro³⁰. Con il primo termine si indica il processo attraverso il quale le imprese "risalgono" lungo una catena del valore passando dallo svolgere attività a basso valore aggiunto a svolgere attività ad alto valore aggiunto³¹. Con il secondo termine, invece, si indicano i benefici riguardanti i lavoratori dovuti dalla partecipazione ad una catena globale del valore sia sotto il profilo del miglioramento delle condizioni di lavoro attraverso *standard* misurabili (livello dei salari, regolarità contributiva, rispetto dell'orario di lavoro) che sotto il profilo del riconoscimento di tutele e diritti a livello individuale e collettivo³². La letteratura sociologica, da una decina di anni, ha quindi evidenziato come non sempre ad un miglioramento della posizione di un'impresa nella catena globale del valore corrisponda anche un miglioramento delle condizioni dei lavoratori impiegati³³. Gli studi sull'*upgrading* sociale, pertanto, sono strettamente legati ad una visione "inclusiva" dei processi di globalizzazione e sono volti ad analizzare il ruolo che diversi fattori giocano nel fare sì che i lavoratori siano compartecipi dei benefici derivanti dalla partecipazione ad una catena globale del valore. Tale filone di ricerche è certamente stato favorito anche dall'elaborazione della teoria dei Network Globali di Produzione (*Global Production Networks o GPNs*) che, pur prendendo le mosse dalla teoria delle Catene Globali del Valore ne propone una parziale riconfigurazione, in particolare modo ritendendo che debba essere prestata maggior attenzione agli aspet-

REMKO, *Research Opportunities for a More Resilient Post-COVID-19 Supply Chain. Closing the Gap Between Research Findings and Industry Practice*, in *International Journal of Operations & Production Management*, n. 40, 4, 2020, pp. 341-355.

³⁰ J. SALIDO, T. BELLHOUSE, *Economic and Social Upgrading: Definitions, Connections and Exploring Means of Measurement*, Economic Commission for Latin America and the Caribbean ECLAC, United Nation Publication, Mexico, 2016.

³¹ V. BORGHI, L. DORIGATTI, L. GRECO, *Il lavoro e le catene globali del valore*, cit., p. 29. Si veda per una prima teorizzazione del concetto: G. GEREFFI, *International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain*, in *Journal of International Economics*, 48, 1999.

³² S. BARRIENTOS *et al.*, *Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: A New Paradigm for a Changing World*, in *International Labour Review*, n. 150, 3-4, 2011, pp. 319-340.

³³ Si veda, in particolare, lo studio di Knorringa e Pelger che evidenzia come non vi siano evidenze circa il nesso tra *upgrading* economico e sociale: P. KNORRINGA, L. PELGER, *Globalisation, Firm Upgrading And Impacts on Labour*, in *Tijdschrift Voor Economische en Sociale Geografie*, n. 97, 5, 2006, pp. 470-479. Cfr. Anche S. BARRIENTOS *et al.*, *Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: A New Paradigm for a Changing World*, cit.

ti istituzionali, territoriali e sociali nei quali una catena di produzione è *embedded*³⁴. Grazie a questi sviluppi nella letteratura, il fattore lavoro, che inizialmente veniva considerato come un fattore esogeno nelle catene globali del valore, ha progressivamente acquistato centralità.

Dopo aver descritto le principali caratteristiche delle teorie citate, si rende opportuna una precisazione sulla terminologia adottata nel presente lavoro. Infatti, sebbene la teoria dei *Global Production Networks* ponga maggior attenzione ai fattori socio-economici delle varie zone ove le catene globali si sviluppano, questo lavoro adotterà la terminologia delle *Global Value Chains*, per diversi ordini di ragioni. Il primo è che, quanto alla descrizione del fenomeno socio-economico del capitalismo “reticolare”, le due teorie offrono analisi che per ampi tratti si sovrappongono e, pertanto, la preferenza per l’una o per l’altra terminologia deve essere ricercata altrove. La terminologia delle Catene Globali del Valore, in questo caso, viene preferita in quanto la genesi stessa del termine è stata adottata con l’intento di essere il più “inclusiva” possibile e di rendere possibile un’analisi multidisciplinare del fenomeno³⁵. Inoltre, la particolare attenzione posta dalla teoria delle GVCs ai meccanismi di *governance* delle catene consente di mettere meglio a fuoco il ruolo giocato dalla regolazione, anche giuslavoristica, nei processi di sviluppo delle catene del valore. Tale scelta, tuttavia, non vuole trascurare l’importante contributo della teoria dei Network Globali di Produzione, il cui accento sugli elementi socio-culturali dei territori certamente riveste grande utilità analitica soprattutto per le ricerche che analizzano specifici settori o adottano una metodologia fondata anche su casi-studio. Tuttavia, poiché nel presente lavoro ci si concentrerà sulle tecniche di regolazione delle catene globali, si ritiene preferibile utilizzare la terminologia delle *Global Value Chains*.

Infine, occorre precisare il significato dell’espressione *Global Supply Chains*, che viene usata con grande frequenza, anche da parte della letteratura giuridica, ma non sempre con altrettanto rigore scientifico. Essa è stata coniata quale approccio integrato nella gestione degli aspetti logistici e informativi da parte delle imprese, nell’ottica di considerare le catene di fornitura quale un’unica entità, migliorarne l’efficienza e semplificarne la gestione. Pertanto, il campo di utilizzo specifico di tale espressione è quello degli studi manageriali del c.d. *supply chain management*³⁶. Sebbene

³⁴ Per la teoria dei *Global Production Network*, infatti, è di centrale importanza il concetto di *embeddedness* e, pertanto, per poter comprendere pienamente le specificità di ciascuna catena di produzione, è necessario indagare il contesto istituzionale e sociale entro cui si sviluppa. Cfr. J. HENDERSON *et al.*, *Global production networks and the analysis of economic development*, cit.; J. NEILSON *et al.*, *Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction*, cit.

³⁵ J. BAIR, *Global Commodity Chains: Genealogy and Review*, cit., p. 6.

³⁶ *Ibidem*.

venga genericamente utilizzata anche per indicare le catene di fornitura in altri settori disciplinari, essa rimane un'espressione che fa riferimento ad una particolare disciplina e che, per tale ragione, ha un significato limitato agli aspetti logistico-gestionali del fenomeno. Come detto, invece, l'espressione "Catene Globali del Valore" descrive il fenomeno indagato anche nelle sue implicazioni sociali oltre che economiche e pertanto si ritiene preferibile il suo utilizzo.

1.3. Il successo della teoria delle catene globali del valore

Come si è visto nel paragrafo precedente, la teoria delle GVCs nasce e si sviluppa al di fuori del campo di studi dell'economia tradizionale sulla globalizzazione, che ha quale oggetto di analisi principale gli scambi commerciali tra gli Stati³⁷. Gli studiosi che adottano il paradigma delle GVCs appartengono invece, almeno inizialmente, ai campi della sociologia economica, della geografia economica e dell'economia politica internazionale, i quali prestano maggior attenzione alle dinamiche relative allo sviluppo dei paesi. Nonostante questa genesi eterodossa, la teoria delle GVCs ha avuto ampio successo, non solo accademico, ed è stata progressivamente adottata, in varia misura e con varie tempistiche, da pressoché tutte le organizzazioni internazionali³⁸. Tra le prime a intraprendere studi che hanno adottato tale prospettiva vi è stata l'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL), mossa dall'interesse a comprendere come i mutamenti nell'organizzazione delle imprese multinazionali si ripercuotano sul mondo del lavoro³⁹ e l'Organizzazione delle Nazioni Unite per lo Sviluppo Industriale (UNIDO), il cui mandato è quello di promuovere uno sviluppo industriale sostenibile e inclusivo. Secondo Gereffi, non è casuale che queste due organizzazioni siano state le prime ad avere adottato il paradigma delle GVCs, in quanto sono quelle che, più di altre, hanno provato a resistere al modello di sviluppo sintetizzato con espressione *Washington Consensus*, quell'insieme di politiche di stampo neoliberista adottate da parte di alcune organizzazioni internazionali nei confronti dei paesi in via di sviluppo⁴⁰. Inoltre, anche organizzazioni non governative hanno iniziato

³⁷ Cfr. G. GEREFFI, *Global Value Chains in a post-Washington Consensus World*, cit.

³⁸ F. MAYER, G. GEREFFI, *International Development Organizations and Global Value Chains*, in *Handbook on Global Value Chains*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2019, pp. 570-584.

³⁹ Per avere un'idea della portata di tale lente interpretativa, si tenga presente che tra il 2014 e il 2019 l'OIL ha pubblicato 150 studi che hanno adottato un approccio basato sulle GVCs o sui GPNs. Si veda: D. GUILLAUME, *Decent Work in Global Supply Chains. An Internal Review Research*, Working paper n. 47, International Labour Office, Geneva, 2019.

⁴⁰ Per *Washington Consensus* si fa generalmente riferimento all'insieme di politiche di stampo neoliberista adottate da istituzioni internazionali quali la Banca Mondiale, il Fondo

ad adottare la prospettiva delle GVCs, in particolar modo per costruire delle campagne pubbliche nei confronti delle imprese guida delle catene del valore⁴¹.

Tuttavia, nel periodo successivo alla crisi economica globale degli anni 2008-2009, contemporaneamente ad una progressiva messa in discussione di alcuni assunti del modello neoliberista, anche altre organizzazioni internazionali hanno adottato in vario modo una prospettiva basata sulla teoria delle GVCs tra le quali l'Organizzazione Mondiale del Commercio⁴², il Forum Economico Mondiale⁴³, il Fondo Monetario Internazionale⁴⁴, l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico⁴⁵ e la Banca Mondiale⁴⁶.

Va sottolineato che il mandato e gli obiettivi delle organizzazioni internazionali citate sono molto diversi tra loro e, pertanto, anche l'utilizzo che è stato fatto della chiave di lettura dell'economia globale proposta dalla teoria delle GVCs è variegato. Senza entrare nel dettaglio dell'utilizzo che le varie organizzazioni internazionali hanno fatto del concetto di catena globale del valore che, come visto nel paragrafo precedente, si presta per analisi a vari livelli (marco, micro, di settore, etc.), ciò che rileva è che vi

Monetario Internazionale e il Dipartimento del Tesoro statunitense e rivolte ai paesi in via di sviluppo, in particolare quelli dell'America Latina. Il termine è stato coniato dall'economista John Williamson nel 1989, quando propose un pacchetto di misure di politica economica per i paesi in via di sviluppo che si trovavano in crisi. Cfr. J. STIGLITZ, *La Globalizzazione e i suoi oppositori*, Einaudi, Torino, 2002, p. 14 ss.; G. GEREFFI, *Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World*, cit.

⁴¹ Si veda, in particolare, il report di Kate Raworth realizzato per Oxfam: K. RAWORTH, *Trading Away Our Rights: Women Working in Global Supply Chains*, Oxfam international, Oxford, 2004.

⁴² Per una rassegna delle numerose pubblicazioni sulle GVCs effettuate dall'Organizzazione Mondiale del Commercio si veda il sito di tale istituzione, alla pagina: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvcd_report_17_e.htm.

⁴³ Ad esempio, il Forum Economico Mondiale promuove un programma di ricerche che adotta la prospettiva delle GVCs. Cfr. S. DOHERTY, A. VERGHESE, *Global Value Chain Policy Series: Introduction*, World Economic Forum, Geneva, 2018.

⁴⁴ Anche il Fondo Monetario Internazionale sta pubblicando un numero sempre crescente di ricerche che adotta la prospettiva delle GVCs. Si veda, tra i tanti: D. BODDIN, *The Role of Newly Industrialized Economies in Global Value Chains*, IMF Working Paper, 16/207, 2016; A. IGNATENKO *et al.*, *Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate*, IMF Working Paper 19/18, 2019.

⁴⁵ Le pubblicazioni effettuate dall'OCSE sul tema si possono trovare sul sito dell'istituzionale alla pagina: <https://www.oec.d.org/sti/ind/global-value-chains.htm>.

⁴⁶ L'adozione da parte della Banca Mondiale del framework delle GVCs viene generalmente fatta risalire alla pubblicazione, avvenuta nel 2010, del report dal titolo *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*, curata da O. Cattaneo, G. Gereffi e C. Staritz. Per una ricognizione critica circa l'utilizzo della teoria delle GVCs da parte di organizzazioni internazionali si veda F. MAYER, G. GEREFFI, *International Development Organizations and Global Value Chains*, cit.