

COPIA PER L'AUTORE

COPIA PER L'AUTORE

COPIA PER L'AUTORE

Pietro P. Masina

IL SUD EST ASIATICO
IN TRAPPOLA
Storia di un miracolo mancato



Edizioni Nuova Cultura

COPIA PER L'AUTORE

Volume stampato con il contributo del Dipartimento di Scienze umane e sociali Università degli Studi di Napoli "L'Orientale".

Copyright © 2013 Edizioni Nuova Cultura - Roma

ISBN: 9788868121891

DOI: 10.4458/1891

Copertina: Francesca Minnocci

Composizione grafica: a cura dell'Autore

È vietata la riproduzione non autorizzata, anche parziale,
realizzata con qualsiasi mezzo, compresa la fotocopia,
anche ad uso interno o didattico.

Indice

Premessa.....	9
Introduzione	11
Capitolo 1 - Dal miracolo alla trappola.....	15
1.1. L'invenzione del miracolo	15
1.2. Dal miracolo alla crisi economica regionale 1997/98	20
1.3. La trappola del medio reddito	37
Capitolo 2 – NIEs e ASEAN3 nella divisione regionale del lavoro.....	53
2.1. Il <i>multi-layered subcontracting system</i> giapponese	53
2.2. Lo stato «sviluppista» nei NIEs asiatici	68
2.3. Il modello delle «anatre volanti»	78
Capitolo 3 – Il Sud Est Asiatico e la trappola.....	89
3.1. Gli ASEAN3 nel sistema produttivo regionale	89
3.2. Gli ASEAN3 dalla crisi regionale alla trappola.....	99
3.3. Il Vietnam e la trappola.....	105
Appendice.....	115
Bibliografia.....	129

COPIA PER L'AUTORE

COPIA PER L'AUTORE

*A Cecilia,
ogni giorno di più*

COPIA PER L'AUTORE

Premessa

Quali sono le ricette giuste per consentire a un paese povero di raggiungere la prosperità? Quali sono i possibili modelli a cui ispirarsi? Dagli anni '80 si è provato a rispondere guardando all'Asia Orientale e Sudorientale. È in questa parte di mondo, infatti, che si sono concentrati i casi di maggiore successo nel colmare la distanza con i paesi industrializzati. Prima il Giappone e poi le «quattro tigri» (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan) hanno raggiunto o addirittura superato il PIL pro capite di Europa e Stati Uniti. Sulle strategie adottate da queste economie si è sviluppato un dibattito animato che non ha, però, consentito di raggiungere una lettura condivisa. Non solo differenti sono rimaste le analisi sul passato, ma contrastanti continuano a essere le implicazioni in termini di policy che se ne possono ricavare.

Le pagine che seguono mettono al centro la storia recente di un gruppo di paesi – Indonesia, Malesia, Thailandia e poi Vietnam – per i quali era stato immaginato che potessero ripetere il «miracolo asiatico»; e che, invece, restano bloccati in una cosiddetta «middle income trap». Ma la «trappola» viene presa a giustificazione dagli economisti neoclassici e dalle istituzioni finanziarie internazionali per promuovere l'intensificazione di quelle stesse politiche che l'hanno prodotta.

Pietro P. Masina

COPIA PER L'AUTORE

Introduzione

Da decenni l'Asia Orientale cresce a ritmi molto sostenuti – tanto che negli anni '90 si è addirittura utilizzata l'espressione «miracolo» per descrivere le dinamiche di sviluppo di un gruppo di paesi dell'area. Due crisi economiche, una regionale nel 1997/98 e poi quella globale dal 2008, hanno portato a momentanee recessioni, ma non hanno arrestato la crescita della regione. Eppure, immediatamente prima che la crisi dei mutui *subprime* arrivasse a lambire l'Asia, si è iniziato a parlare di «trappola del medio reddito», prevedendo che per diversi paesi della regione la corsa per raggiungere i livelli di reddito dei paesi più industrializzati si sarebbe arrestata. Nelle pagine che seguono si cerca di analizzare quali siano le cause di questa «trappola» e quali paesi ne siano colpiti.

Per quanto il dibattito sulla «trappola» sia ancora molto recente il numero di studi (per lo più dedicati proprio all'Asia Orientale) sta crescendo velocemente. La gran parte di questi studi ritiene che raggiunto un determinato livello di reddito i salari tendano ad aumentare e che quindi si perda competitività nelle produzioni ad alta intensità di lavoro nei confronti di paesi più poveri. Spostarsi verso produzioni a maggiore contenuto di conoscenza e tecnologia è, ovviamente, complesso e molti paesi a medio reddito restano intrappolati. Questi studi, in gran parte promossi dalle istituzioni finanziarie internazionali, si concludono con raccomandazioni, coerenti con il *Post-Washington Consensus* e con le teorie economiche ad esso sottese, ritenute utili ad uscire dalla trappola: ulteriore liberalizzazione del commercio internazionale, deregolamentazione del

mercato del lavoro, investimenti in infrastrutture, e sviluppo dell'istruzione secondaria e terziaria. Con qualche eccezione, però, questi studi spiegano poco le ragioni specifiche per cui alcuni paesi dell'Asia Orientale abbiano potuto raggiungere alti livelli di reddito ed altri appaiano bloccati in una «trappola». Questa ricerca ricostruisce la storia dell'integrazione economica regionale attraverso l'inclusione di ondate successive di paesi nel sistema di divisione del lavoro promosso dal Giappone. Ne emergono differenze profonde fra le condizioni specifiche in cui i NIEs di prima generazione – le cosiddette «quattro tigri» e cioè Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan – hanno potuto consolidare la loro struttura industriale rispetto al periodo successivo in cui si sono integrati nel sistema produttivo regionale diversi paesi del Sud Est Asiatico. La ricerca si concentra in particolare sul caso di Indonesia, Malesia e Thailandia – che nel seguito chiameremo ASEAN3 – perché proprio da questi tre paesi ci si era aspettata la prosecuzione del «miracolo» asiatico. Si tratta di tre paesi importanti per dimensioni e per popolazione – la Malesia ha quasi trenta milioni di abitanti, la Thailandia quasi 70, mentre l'Indonesia ne ha addirittura 240 ed è la quarta nazione più popolosa al mondo. È proprio sugli ASEAN3 che si concentrano gli studi sulla «trappola» poiché negli anni '90 la Banca Mondiale li aveva indicati come modello da seguire e oggi il rallentamento della loro crescita rappresenta un'evidente contraddizione nel *consensus* di Washington. Non ci occuperemo, invece, delle Filippine poiché i bassi livelli di crescita economica di questo paese – che dal punto di vista storico e istituzionale ha forse più in comune con l'America Centrale che con l'Asia Orientale – sono ormai una costante di lungo periodo piuttosto che il risultato di una «trappola» che interrompe una lunga fase favorevole. Non ci occuperemo neppure

di Cambogia, Laos e Myanmar poiché il livello d'integrazione economica di questi paesi nella regione è stata molto scarsa fino a tempi recenti. Nell'ultima parte di questa ricerca, invece, affronteremo brevemente il caso del Vietnam poiché questo grande paese (90 milioni di abitanti) è ormai fortemente integrato nella divisione regionale del lavoro e come gli ASEAN3 sta affrontando i rischi della «trappola del medio reddito».

Questo lavoro prova a offrire un'interpretazione originale della storia economica dell'Asia Orientale a partire dagli anni '50 del Novecento. Centrale in questa ricostruzione è l'attenzione portata alla progressiva estensione alla regione del *multi-layered subcontracting system* giapponese, e all'evidenza di come questo sistema sia mutato profondamente nel corso degli anni '80, diventando meno aperto al trasferimento e alla diffusione della tecnologia nel periodo in cui gli ASEAN3 assumevano un ruolo più importante nella divisione regionale del lavoro. Altro elemento fondamentale per comprendere il successo dei NIEs, e le difficoltà per gli ASEAN3 nel seguirne le traiettorie di crescita, è il ruolo giocato dal *developmental state* nel favorire il catching-up. Infine, in questo lavoro prendiamo criticamente in esame la letteratura sul *flying geese*, mettendo in evidenza come il modello di Akamatsu sia stato rielaborato (e stravolto) attribuendo agli investimenti esteri diretti una funzione determinante nel dar vita ad un processo armonioso di integrazione regionale. Questa ricerca mette in luce come le difficoltà che oggi affrontano gli ASEAN3, come altri paesi della regione (a partire dal Vietnam) siano innanzitutto il risultato di un determinato processo storico determinato dagli equilibri geopolitici, dall'organizzazione del sistema produttivo regionale e dalle diver-

se configurazioni politiche ed economiche all'interno dei singoli paesi.

Questo lavoro continua una ricerca iniziata alla fine degli anni '90 sullo sviluppo economico nel Sud Est Asiatico. Quando nello studiare il caso del Vietnam si è aperto il dibattito sulla «trappola del medio reddito» mi è sembrato necessario approfondire il tema in chiave comparata, guardando sia ai NIEs di prima generazione che agli ASEAN3.

I paragrafi 1.1, 2.3 e 3.1 riprendono, ampliandola e aggiornandola, la prima parte di un articolo pubblicato nell'autunno del 2012 sulla rivista «L'Industria»¹.

¹ P.P. MASINA, *Vietnam tra Flying Geese e middle-income trap: le sfide della politica industriale per una nuova tigre dell'Asia*, in «L'Industria», vol. XXXIII, n. 4, 2012.

Capitolo 1

Dal miracolo economico alla trappola

1.1. L'invenzione del miracolo

All'inizio degli anni '90 un famoso studio della Banca Mondiale intitolato *The East Asian Miracle* viene dedicato all'analisi della straordinaria crescita economica di otto economie dell'Asia Orientale¹. Fra i paesi del "miracolo", oltre al Giappone e alle cosiddette "quattro tigri" (Hong Kong, Corea del Sud, Singapore e Taiwan) sono incluse tre economie emergenti del Sud Est Asiatico: Indonesia, Malesia e Thailandia. L'intero gruppo viene definito *High Performing Asian Economies* (HPAEs)², sottolineando il fatto che pur non esistendo un unico modello di crescita per l'intera regione non si può considerare come una semplice casualità una tale concentrazione fra le economie più dinamiche del mondo.

In effetti, nell'intervallo fra il 1960 e il 1985 le HPAEs crescono molto più velocemente delle altre regioni del mondo, inclusi i paesi industrializzati: due volte più del resto dell'Asia Orientale, circa tre volte più dell'America Latina e dell'Asia del Sud, e cinque volte più dell'Africa Subsahariana. Nello stesso periodo

¹ WORLD BANK, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford and New York, Oxford University Press, 1993.

² Il termine economie, invece che nazioni, è legato allo status giuridico di Taiwan. Il sistema delle Nazioni Unite, così come la stragrande maggioranza dei paesi, considera l'isola una provincia cinese e non riconosce il governo di Taipei. Vedi P.P. MASINA, *La Cina e le Nazioni Unite: dall'esclusione al potere di veto*, Roma, Carocci, 2012.

sei economie del gruppo figurano fra i dieci casi di maggiore successo in termini di aumento del Prodotto Interno Lordo pro capite e le due restanti – Malesia e Thailandia – fra i primi venti. Già in quell’arco di tempo, tuttavia, è visibile una sostanziale differenza fra i risultati raggiunti dal Giappone e le “quattro tigrì” rispetto ai tre paesi del Sud Est Asiatico in esame: il reddito reale pro capite cresce più di quattro volte fra i primi e “solo” due volte fra i secondi³, come si può vedere dalla Figura 1.

La scelta di includere Indonesia, Malesia e Thailandia nel gruppo delle HPAEs è solo in parte giustificata dai risultati già raggiunti; in parte serve, invece, alla Banca Mondiale per promuovere un modello, da cui ricavare delle raccomandazioni di policy da trasferire agli altri paesi in via di sviluppo, più consono alla sua ortodossia rispetto a Giappone, Corea del Sud e Taiwan. Con questo studio la Banca Mondiale, infatti, cercava di ripristinare la sua leadership nell’analisi dello sviluppo economico della regione più dinamica dell’economia mondiale⁴.

L’ortodossia neoclassica promossa dall’organizzazione di Washington era stata scossa dai lavori di alcuni autori istituzionalisti come Alice Amsden e Robert Wade che avevano sostenuto che il processo di veloce industrializzazione di Giappone, Corea del Sud e Taiwan era stato guidato dallo stato attraverso mirate politiche industriali e vere proprie distorsioni del merca-

³ WORLD BANK, *The East Asian Miracle*, op. cit., pp. 2-3.

⁴ Cfr. R.H. WADE, *Japan, the World Bank, and the art of paradigm maintenance: the East Asian miracle in political perspective*, in «New Left Review», n. 217, 1996, pp. 3–37; M. T. BERGER, M. BEESON, *Lineages of liberalism and miracles of modernisation: The World Bank, the East Asian trajectory and the international development debate*, in «Third World Quarterly», vol. 19, n. 3, 1998, pp. 487-504.

to⁵. Questi studi avevano fortemente incrinato la credibilità delle analisi fino a quel momento sostenute dalla Banca Mondiale, rigidamente basate sui modelli di stampo neoclassico. Non era, quindi, più possibile limitarsi a ignorare le critiche che venivano dagli autori istituzionalisti, tanto più che lo stesso governo del Giappone chiedeva che venisse rivalutato il ruolo proattivo dello stato nel promuovere lo sviluppo economico nell'Asia Orientale.

L'*East Asia Miracle* identificava almeno sei diversi tipi d'intervento statale, distinguendo fra interventi funzionali (utili per contrastare possibili fallimenti di mercato) e strategici (più arbitrari e pericolosi). Gli interventi funzionali riguardavano l'equilibrio macroeconomico, la provvisione d'infrastrutture fisiche e sociali, la *good governance*, e la facilitazione di alti livelli di risparmio e d'investimento. Gli interventi strategici, invece, riguardavano i sussidi (credito diretto alle imprese) e la politica industriale⁶. L'*East Asian Miracle* concedeva che nei paesi del Nordest Asiatico (Giappone, Corea del Sud e Taiwan) i sussidi erano effettivamente serviti a promuovere lo sviluppo industriale, ma riteneva che ciò era stato possibile solo grazie ad apparati burocratici particolarmente capaci e che quindi tale pratica non potesse costituire un modello per i paesi in via di svi-

⁵ A.H. AMSDEN, *Asia's Next Giant*, Oxford and New York, Oxford University Press, 1989 e *Diffusion of Development: The Late-Industrializing Model and Greater East Asia*, in «The American Economic Review», vol. 81, 1991 pp. 282–286; R.H. WADE, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press, 1990.

⁶ K.S. JOMO, *Developmental States in the Face of Globalization: Southeast Asia in Comparative East Asian Perspective*, in Seminário Internacional REGEN: Alternativas Globalização, UNESCO Brazil, Rio de Janeiro, 2005, p. 2.

luppo⁷. Più complessa era la critica della politica industriale per ciò che riguardava le modalità di regolazione del commercio internazionale. Il rapporto della Banca Mondiale confermava che i paesi dell'Asia Orientale avessero creato delle distorsioni di mercato attraverso politiche di promozione delle esportazioni e di sostituzione delle importazioni. Tuttavia, indicava che non ci fossero prove sufficienti per ritenere che queste distorsioni avessero realmente favorito la crescita. Anzi, la promozione delle esportazioni e la sostituzione delle importazioni operate dai paesi dell'Asia Orientale venivano considerate come un gioco a somma zero sulla base della teoria del *simulated free trade*⁸. Mentre l'uso di politiche export-oriented era considerata ammissibile, la sostituzione delle importazioni era invece rigettata⁹. Questa lettura si discostava, quindi, da quella degli autori istituzionalisti che avevano invece sostenuto l'esistenza di una sostanziale complementarità fra le diverse componenti della politica commerciale, e cioè che Giappone prima, e Corea del Sud e Taiwan poi, avevano usato simultaneamente e in modo coordinato promozione delle esportazioni e sostituzione delle importazioni per favorire lo sviluppo di determinate produzioni industriali¹⁰.

Pur riconoscendo il successo dell'Asia Nordorientale, il rap-

⁷ Secondo Ha-Joon Chang l'argomento proposto dalla Banca Mondiale è inconsistente in quanto la scelta di politiche macroeconomiche efficienti e bilanciate non è di minore difficoltà rispetto alla politica industriale. Cfr H.J. CHANG, *The East Asian Development Experience*, London and New York, Zed Books, 2006, p 231.

⁸ In *Governing the Market* Robert Wade aveva già confutato questa tesi sulla base dei dati relativi al caso di Taiwan.

⁹ WORLD BANK, *The East Asian Miracle*, op. cit.

¹⁰ K.S. JOMO, *Developmental States in the Face of Globalization*, op. cit., p.3.

porto della Banca Mondiale suggeriva che per i paesi in via di sviluppo fosse più utile riferirsi alle strategie di sviluppo dei paesi emergenti del Sud Est Asiatico – Indonesia, Malesia e Thailandia – in quanto più conformi alle regole del mercato e quindi meno pericolose. Rispetto a Giappone, Corea del Sud e Taiwan, gli ASEAN3 erano ritenuti avere una maggiore apertura verso gli investimenti esteri diretti, un commercio estero più liberalizzato e politiche industriali meno selettive¹¹. Da un lato l'*East Asian Miracle* riteneva che non ci fossero sufficienti evidenze per sostenere che i risultati ottenuti dai paesi del Nord East Asiatico fossero il risultato di distorsioni selettive del mercato e, anzi, che forse in mancanza di tali distorsioni i tassi di crescita avrebbero potuto essere persino maggiori. Dall'altro sosteneva che l'utilizzo di forti politiche industriali operate attraverso distorsioni, incentivi e criteri di performance (come sostenuto da Wade e Amsden) fosse tanto complicato da non poter rappresentare un modello esportabile per altri paesi e altre aree geografiche. Le politiche economiche adottate dal Sud Est Asiatico incarnato dagli ASEAN3 rappresentavano, invece, un modello più semplice da adottare e più consono alle regole di mercato aperto prevalenti nell'economia mondiale.

Come abbiamo già visto, la scelta di promuovere gli ASEAN3 a modello da imitare spinge gli analisti della Banca Mondiale a un'evidente forzatura. Nonostante i risultati importanti in termini di crescita economica e riduzione della povertà questi paesi non erano stati in grado, almeno fino a quel momento, di uguagliare le performance ben più sorprendenti delle

¹¹ M. HART-LANDSBERG, P. BURKETT, *Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia: A Critique of "Flying Geese" Theories of Development*, in «Economic Geography», vol. 74, n. 2, 1998, pp. 87-110.

«quattro tigri». Nella Figura 2, ad esempio, si può vedere come gli ASEAN3 siano stati molto meno efficaci nel ridurre la distanza con gli Stati Uniti rispetto a Corea del Sud, Singapore e Hong Kong¹². Per misurare il *catching up* abbiamo calcolato il Reddito Nazionale Lordo a parità di potere d'acquisto dei diversi paesi come percentuale di quello americano: ne emerge che nel 2005 Singapore ha sorpassato gli USA in termini ricchezza nazionale pro capite mentre Hong Kong ha mancato di poco quel traguardo. La Corea del Sud è passata dal 20% del RNL americano pro capite nel 1980 al 60% nel 2009. Gli ASEAN3, invece, hanno avuto risultati molto meno lusinghieri. La Malesia è passata dal 19% nel 1980 al 30% nel 2009 (quindi accumulando un notevole ritardo rispetto alla Corea del Sud), la Thailandia è passata dall'8% al 17%, e l'Indonesia è salita solo dal 5% all'8%. Queste dinamiche che oggi appaiono inconfutabili erano già molto evidenti quando la Banca Mondiale proclamava gli ASEAN3 come campioni del «miracolo asiatico».

1.2. Dal miracolo alla crisi economica regionale 1997/98

Solo pochi mesi dopo la pubblicazione del famoso rapporto della Banca Mondiale l'ipotesi del «miracolo» viene contestata dall'economista americano e futuro premio Nobel Paul Krugman in un saggio dal titolo assai esplicito: *The Myth of Asia's Miracle*. Secondo Krugman la crescita dell'Asia era stata soprattutto il risultato di un aumento degli input nel sistema economico

¹² Questo grafico è basato su dati ufficiali forniti dalla Banca Mondiale. Così come le agenzie ONU, anche Banca Mondiale e Fondo Monetario Internazionale non rilasciano statistiche relative all'isola in quanto considerata una provincia cinese.

– resa possibile dallo spostamento di molti lavoratori da funzioni improduttive in agricoltura verso impieghi industriali – con uno scarso aumento, però, della produttività. In queste condizioni gli alti tassi di crescita sperimentati dall’Asia Orientale sarebbero stati insostenibili nel medio termine: più che parlare di miracolo si dovevano, quindi, confrontare i successi dell’Asia Orientale negli anni ’80 con quelli dell’Unione Sovietica negli anni ’50¹³. Come lo stesso Krugman ha poi riconosciuto, il suo pessimismo si traduceva nella previsione di un rallentamento della crescita, ma non arrivava a far presagire una crisi economica così devastante come quella esplosa solo tre anni più tardi¹⁴. L’articolo di Krugman segna comunque una nuova tappa del dibattito sullo sviluppo economico dell’Asia Orientale – un dibattito che da lì a poco verrà riacceso dalla crisi economica regionale.

La crisi asiatica inizia ufficialmente il 2 luglio 1997 quando la banca centrale thailandese si arrende agli attacchi speculativi e rimuove l’aggancio del *baht* con il dollaro statunitense. Nel giro di pochi mesi il contagio si estende a diversi altri paesi della regione portando a successivi round di svalutazione delle monete e di deprezzamento dei mercati azionari. Da finanziaria la crisi diventa velocemente crisi economica e nell’*annus horribilis* 1998 molti paesi soffrono una grave recessione. Fra i più colpiti ci sono uno dei NIEs di prima generazione (Corea del Sud, -6,9%) e le tre economie del Sud Est Asiatico (Indonesia -13,1%, Malesia -7,4% e Thailandia -10,5%) che poco tempo prima la Banca Mondiale aveva identificato come casi di successo. Come si ve-

¹³ P. KRUGMAN, *The myth of Asia’s miracle*, in «Foreign Affairs», n. 73, 1994, pp. 62–78.

¹⁴ P. KRUGMAN, *What happened to Asia?*, web.mit.edu/krugman/www/disinter.html, 1998.

de dalla Fig. 3, la recessione colpisce anche Singapore (-2,2%) e le Filippine (-0,6%), ma in modo meno severo dei vicini. La Cina e il Vietnam si salvano dal contagio regionale grazie alla non convertibilità delle loro valute. Anche Taiwan mantiene una crescita robusta nel 1998 (4,6%) non avendo liberalizzato il proprio mercato finanziario nel decennio precedente a differenza della gran parte delle economie della regione.

Sulle cause e le implicazioni della crisi si apre un ampio dibattito che tocca aspetti assai diversi: la corruzione dei sistemi politici, la speculazione finanziaria, l'instabilità dell'economia-mondo, le contraddizioni strutturali nel sistema produttivo regionale, e l'incompatibilità fra stato sviluppatista e liberalizzazione finanziaria¹⁵.

La pubblicazione dell'*East Asian Miracle* era servita a ribadire che la forte crescita dei NIEs e poi degli ASEAN3 era stata resa possibile dal buon funzionamento del mercato. Addirittura, non potendo negare la forte natura dirigista di alcune politiche, il rapporto della Banca Mondiale si era spinto a ipotizzare che tali politiche fossero state comunque compensate da altre di segno opposto creando una sorta di *simulated free trade*. Con lo scoppio della crisi, però, la percezione cambia rapidamente: questi paesi vengono accusati di *cronyism* e distorsioni del mercato¹⁶. A dar voce a questa lettura in modo autorevole sarà il già citato Paul Krugman in un breve articolo su «Fortune».

¹⁵ Per un approfondimento si rinvia a P.P. MASINA (a cura di), *Rethinking development in East Asia: from illusory miracle to economic crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002.

¹⁶ L'espressione *crony capitalism* è traducibile in italiano come «capitalismo amicale», cioè un sistema di relazioni non trasparenti fra potere politico e economia attraverso la concessione di rendite di posizione.

Secondo questo articolo le relazioni troppo disinvolute fra potere politico e imprese avrebbe consentito la creazione di una bolla speculativa che avrebbe poi consentito l'attacco da parte degli speculatori internazionali.

In all of the countries that are currently in crisis, there was a fuzzy line at best between what was public and what was private; the minister's nephew or the president's son could open a bank and raise money both from the domestic populace and from foreign lenders, with everyone believing that their money was safe because official connections stood behind the institution¹⁷.

Questa interpretazione della crisi trova ampio credito anche fra le istituzioni finanziarie internazionali e in buona misura ne orienta l'azione. Già nel 1998, però, si apre una crepa vistosa nel *Washington Consensus* poiché la Banca Mondiale, spinta dal suo *Chief Economist* e *Senior Vice President* Joseph Stiglitz, prende le distanze dal Fondo Monetario Internazionale criticandolo per non aver saputo prevedere la crisi e per aver sbagliato le politiche per fronteggiarla¹⁸ – torneremo su questo punto alla fine del paragrafo. Ancora nel 1999, però, il *Managing Director* del Fondo Michel Camdessus insiste nel riproporre la teoria del *crony capitalism* come una delle cause scatenanti della crisi:

one of the most striking lessons of this crisis, transparency and governance, must be seen as essential compo-

¹⁷ P. KRUGMAN, *Asia: what went wrong?*, «Fortune», 2 March, 1998.

¹⁸ Stiglitz hai poi reso ancora più esplicite in un capitolo del suo *La Globalizzazione e i suoi oppositori*, Torino, Einaudi, 2002, cap. 4.

nents of sustainability of policies. Failures in this domain and particularly the kind of too cozy relationships which had developed between enterprises, banks and governments, dramatically contributed to the collapse of several of these economies¹⁹.

Nonostante sia innegabile che in molti dei paesi colpiti dalla crisi del 1997/98 ci fossero alti livelli di corruzione e nepotismo – basti pensare all'occupazione da parte della famiglia Suharto di molti dei settori più redditizi dell'economia indonesiana – questa spiegazione è sia parziale sia scarsamente coerente. Gli stessi livelli di corruzione erano, infatti, esistiti anche negli anni precedenti, quando la Banca Mondiale prendeva le HPAEs a modello.

All'interpretazione della crisi come risultato di debolezze interne ai singoli paesi si affianca velocemente un'altra lettura che mette al centro la natura predatoria assunta dai mercati finanziari globali. Questa interpretazione diventa tanto più forte in quanto il contagio finanziario nel 1998 raggiunge la Russia e poco più tardi l'America Latina portando l'Argentina al default²⁰. Diversi studi dimostrano che i «fondamentali» delle

¹⁹ M. CAMDESSUS, Speech to the High-Level Segment of the 1999 Substantive Session of the UN Economic and Social Council, Geneva, 5 luglio 1999.

²⁰ Già in questa fase emergono con chiarezza i rischi derivanti da un mercato finanziario fortemente liberalizzato in cui prevale la ricerca di facili profitti attraverso la speculazione. Lo spostamento di capitali in fuga dai paesi del Sud dopo la crisi asiatica contribuisce a gonfiare la bolla dot.com che poi esplose nel 2001. A questa bolla segue, a partire dal 2004, quella del settore immobiliare americano che poi innesca la crisi globale. Nonostante i segnali fossero chiari, nulla viene fatto per scongiurare il ripetersi

economie asiatiche colpite dalla crisi erano in ordine: si trattava cioè di paesi con alti livelli di crescita, conti dello stato in ordine e un basso debito pubblico. La crisi era quindi piuttosto il risultato di un panico scatenatosi sul mercato finanziario senza una sufficiente giustificazione nell'economia reale. Questa spiegazione viene sostenuta da economisti autorevoli come Jeffry Sachs²¹. La stessa posizione viene espressa dal futuro premio Nobel Joseph Stiglitz (che, come abbiamo appena ricordato, all'epoca era il numero due della Banca Mondiale:

the origins of the crisis lay fundamentally in the interaction between two things: the difficulties of domestic financial liberalisation and the problems associated with volatile inter-national capital markets. Unlike the Latin America debt crises of the 1980s, the East Asian crisis was not characterised by excessive sovereign borrowing or severe macroeconomic imbalances²².

A sostenere che la crisi finanziaria sia legata a un attacco speculativo è anche il Premier malese Mahathir Mohamad, accusando il finanziere George Soros di esserne il principale responsabile²³. Quest'accusa non solo viene immediatamente smentita dal di-

di devastanti crisi finanziarie prevedibili e previste. Cfr. P.P. MASINA, *East Asian Economic Crisis – or a Global One? Implications for the International System*, «NIAS Nyt», n.1, Maggio 2002.

²¹ J. SACHS, *The IMF and the Asian flu*, in «The American Perspective», March–April, 1997, pp. 16–21.

²² J. E. STIGLITZ, *Lessons of the Asia Crisis*, «Financial Times», 4 dicembre 1998.

²³ A. FRIEDMAN, *Soros Calls Mahathir a 'Menace' to Malaysia*, «The New York Times», 22 settembre 1997.

retto interessato, ma non trova alcun riscontro documentale. In ogni modo, l'idea che l'Asia Orientale sia stata colpita ingiustamente – addirittura tradita – dall'Occidente attraverso la speculazione finanziaria prende corpo in molti paesi e viene poi ulteriormente rafforzata dalle dure (e poi rivelatesi errate) condizioni imposte dal Fondo Monetario Internazionale per concedere prestiti ai paesi maggiormente colpiti.

Nonostante le responsabilità della speculazione finanziaria siano innegabili le radici della crisi vanno ricercate anche in spiegazioni di più lungo respiro. È, cioè, necessario spostare il livello dell'analisi sul medio periodo per comprendere perché alla fine degli anni '90 si siano create delle condizioni tanto critiche da rendere possibile ad un attacco speculativo contro il *baht* thailandese (cioè la valuta di un paese tutto sommato di importanza limitata nell'economia internazionale) di produrre conseguenze globali. Il primo elemento da esaminare è la riorganizzazione dell'economia-mondo dalla metà degli anni '80 in conseguenza dell'Accordo del Plaza; il secondo, direttamente derivante dal primo, è la trasformazione nel sistema di divisione del lavoro in Asia Orientale.

Dalla metà degli anni '80 l'equilibrio della Guerra Fredda inizia a essere eroso. Le priorità dell'Occidente in Asia Orientale cambiano prima ancora dell'avvento al potere di Michail Gorbaciov e sono piuttosto influenzate dal nuovo corso cinese inaugurato da Deng Xiaoping alla fine degli anni '70. Gli interessi economici passano in primo piano di fronte alle crescenti preoccupazioni per la forza commerciale del Giappone. Lo squilibrio commerciale diventa un tema caldo nel rapporto bilaterale fra gli Stati Uniti e il loro principale alleato in Asia, ma i tentativi di risolvere il problema imponendo al Giappone delle restrizioni

volontarie alle esportazioni non portano al risultato sperato.²⁴ Si sceglie allora la strada del negoziato multilaterale sulle parità monetarie: nel settembre 1985 attraverso l'Accordo del Plaza (dal nome dell'albergo di New York in cui si tengono i negoziati) Stati Uniti, Giappone, Germania Occidentale, Francia e Gran Bretagna decidono di intervenire per favorire una svalutazione del dollaro e una rivalutazione dello yen giapponese. Questo accordo determinerà un cambiamento di lungo periodo non solo nelle relazioni economiche fra Stati Uniti e Giappone – portando lo yen a rivalutarsi di oltre il 50 per cento contro il dollaro – ma anche nella divisione regionale del lavoro in Asia Orientale. Da un lato, l'apprezzamento dello yen fa crescere il surplus di capitale nelle disponibilità delle banche e delle aziende giapponesi, accrescendo la possibilità di investimenti produttivi all'estero. Dall'altro, i timori per il crescere del protezionismo in Europa e negli Stati Uniti, la perdita della competitività per i prodotti di esportazione e la necessità di ridurre i costi spingono il Giappone a un forte aumento dei flussi d'investimento verso l'estero. Il forte incremento degli investimenti esteri porta il Giappone a diventare la principale fonte di IDE, raggiungendo circa il 20 per cento del totale mondiale nel 1989²⁵. Questi flussi di IDE si dirigono in larga parte verso Stati Uniti e Unione

²⁴ Il deficit commerciale statunitense era in larga misura il risultato della forte rivalutazione del dollaro voluta dal Presidente della FED Paul Volcker per contrastare l'inflazione. Attraverso il forte rialzo dei tassi d'interesse tra il 1979 e il 1981 lo «shock Volcker» rende più conveniente per i grandi detentori di capitale americani investire in finanza che nella produzione di beni, avviando così una trasformazione profonda nell'economia-mondo.

²⁵ P.P. MASINA, *Introduction*, in P.P. MASINA (a cura di), *Rethinking development in East Asia*, op. cit., p. 6.

Europea; ma una parte consistente si dirige verso l'Asia Orientale stessa andando a rafforzare il cosiddetto *multi-layered sub-contracting system* promosso dal Giappone – su cui ci soffermeremo in maggiore dettaglio nel Capitolo 2.

In una prima fase l'intensificazione della divisione del lavoro in Asia Orientale ha effetto sinergico e consente di rafforzare la produzione industriale in molti paesi della regione:

Japan concentrated on high-tech and R&D; South Korea and Taiwan specialized in high-valued OEM (original equipment manufacturing) related to intermediate parts, Hong Kong and Singapore as service centres, and low-value products would come from Malaysia, Thailand and China. Such a synergistic relationship was also characterized by competition and – in some cases – by 'leapfrogging' behaviour. However, the economies of the region remained highly dependent on Japan and its regional export-oriented productive system²⁶.

L'altro elemento fondamentale dell'ordine economico asiatico post-Plaza è un regime finanziario retto dall'aggancio al dollaro della gran parte delle valute regionali. Quest'ordine finanziario è sostenuto da un alto livello di prestiti forniti dalle banche giapponesi e dall'alto livello di IDE ed è legato – nel periodo 1985-95 – a una «yen-appreciating bubble» (l'eccessiva crescita del valore dello yen nei confronti del dollaro)²⁷.

Dall'inizio degli anni '90, però, le contraddizioni intrinseche

²⁶ N.L. SUM, *The Material, Strategic and Discursive Dimensions of the "Asian Crisis" and Subsequent Developments*, in P.P. Masina (a cura di), *Rethinking development in East Asia*, op. cit., p. 57.

²⁷ Ibid., p. 56.

iniziano a erodere la coerenza strutturale del regime post-Plaza, aprendo la strada per una crisi economica regionale. Il primo elemento di contraddizione può essere definito come sovrapproduzione/sottoconsumo ed emerge in conseguenza di dinamiche sia regionali sia internazionali. Da un lato, il successo della crescita delle esportazioni dall'Asia Orientale è vissuto sempre più come una minaccia dai paesi Occidentali (che d'altro canto avevano ricercato nell'Accordo del Plaza una soluzione proprio a questo problema). La crescita dell'export innesca azioni di ritorsione da parte dei paesi verso cui si dirigono le merci asiatiche: vengono cioè sospesi gli accordi commerciali preferenziali (*Generalized System of Preference*), rendendo l'importazione di determinati prodotti più costosa e quindi meno competitiva²⁸. Dall'altro lato la tendenza alla sovrapproduzione inerente al regime produttivo nazionale e regionale, spinge ad una corsa all'investimento sulla base di aspettative irrealistiche sulla futura domanda globale con il conseguente eccessivo ampliamento della capacità produttiva²⁹. Questa spinta all'investimento è facilitata anche dai forti flussi di IDE dal Giappone e – dalla fine degli anni '80 – per gli ASEAN3 anche dalle «quattro tigri» (vedi Cap. 2).

Il secondo elemento di contraddizione è rappresentato dalla vulnerabilità del sistema finanziario. Le economie asiatiche sono caratterizzate da un alto grado di risparmio e quindi di disponibilità di capitale per gli investimenti. Tuttavia, la forte spinta al *catching-up* nei NIEs richiede un alto livello di investi-

²⁸ C.P. CHANDRASEKHAR, J. GHOSH, *Finance and the Elusive Recovery*, in P.P. Masina (a cura di), *Rethinking Development in East Asia: from Illusory Miracle to Economic Crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002, p. 119

²⁹ N.L. SUM, *The Material, Strategic and Discursive Dimensions of the "Asian Crisis" and Subsequent Developments*, op. cit., p. 60.

mento per sostenere l'innovazione tecnologica. L'aggancio delle valute al dollaro stabilizza i prezzi delle esportazioni e delle importazioni dall'Asia Orientale e incoraggia i prestiti dall'estero che in tale contesto sembrano non comportare rischi legati ai tassi di cambio. La forte (ed eccessiva) rivalutazione dello yen a seguito dell'Accordo del Plaza incoraggia la delocalizzazione della produzione negli altri paesi della regione e sostiene gli IDE e i prestiti giapponesi. Dopo il 1995, però, questo ordine produttivo e finanziario diviene instabile e quindi vulnerabile ad attacchi speculativi.

Dall'inizio degli anni '90 la liberalizzazione dei mercati finanziari globali e la crescente disponibilità di credito a basso tasso d'interesse incoraggia ulteriormente la tendenza alla sovrapproduzione in Asia Orientale. La corsa agli investimenti e la tendenza ad utilizzare prestiti a breve termine dall'estero (perché particolarmente economici) si rafforzano ulteriormente alla metà degli anni '90, quando, però, le contraddizioni nell'ordine produttivo asiatico iniziano a manifestarsi. La forte rivalutazione dello yen dopo l'Accordo del Plaza aveva portato ad una bolla speculativa nel settore immobiliare e nel mercato azionario del Sol Levante: questa bolla si sgonfia drasticamente tra il 1990 e il 1992, aprendo la strada alla «decade perduta» del Giappone. Un nuovo accordo internazionale del 1995 – il *Reverse Plaza Accord* – ribalta le decisioni assunte dieci anni prima: viene decisa una svalutazione dello yen contro il dollaro, consentendo al Giappone di riconquistare competitività nelle esportazioni cercando così di affrontare la stagnazione prodotta dallo scoppio della bolla speculativa. Come conseguenza dell'accordo del 1995 il valore dello yen nei confronti del dollaro si riduce di circa il 60 per cento tra l'aprile 1995 e l'aprile 1997. La velocità e la portata di questa svalutazione hanno un forte

impatto sull'intero sistema produttivo regionale. La svalutazione dello yen riduce la competitività di quei paesi dell'Asia Orientale che avevano agganciato le loro valute al dollaro, aggravando ulteriormente i problemi di sovrapproduzione nei settori orientati alle esportazioni³⁰.

A mettere sotto pressione le produzioni dei NIEs e degli ASEAN3 è, inoltre, la crescente competizione che viene dalla Cina. Nei primi anni '90 si accelera l'integrazione del gigante asiatico nella divisione del lavoro regionale anche grazie a un grande flusso di IDE che porta il paese a sorpassare gli Stati Uniti come recettore d'investimenti esteri. La Cina diviene un esportatore importante per una grande varietà di prodotti: le dimensioni stesse del paese e le grandi differenze fra i livelli di sviluppo economico delle sue province consentono di inserirsi nel sistema produttivo regionale valorizzando i suoi vantaggi comparati e rafforzando una cooperazione competitiva con i paesi più economicamente avanzati dell'Asia Orientale. In un quadro regionale dove è già presente una forte spinta alla sovrapproduzione in diversi settori orientati alle esportazioni il ruolo accresciuto della Cina come produttore di una grande varietà di beni – coprendo l'intero spettro, dai prodotti ad alta intensità di lavoro a quelli a più alta intensità di tecnologia – non può che rafforzare la pressione competitiva, riducendo ulteriormente i margini di profitto³¹. Al tempo stesso, però, per la Cina in quanto tale i rischi di sovrapproduzione sono mitigati dal suo crescente mercato interno e dalla sua grande diversifi-

³⁰ Ibid., p. 62.

³¹ X. LI, J. HERSH, J. DRAGSBÆK SCHMIDT, *The New "Asian Drama": Catching Up at the Crossroads of Neoliberalism*, in P.P. Masina (a cura di), *Rethinking Development in East Asia: from Illusory Miracle to Economic Crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002, p. 41.

cazione produttiva. Mentre i NIEs asiatici competono l'uno con l'altro nell'esportazione di *office automation* e *telecoms equipment*, la forza commerciale della Cina si concentra in quei beni ad alta intensità di lavoro in cui i principali esportatori dell'Asia hanno da tempo perduto la loro competitività³².

I crescenti deficit commerciali dei paesi asiatici (Fig. 4) vengono compensati da flussi di investimento a breve termine – per lo più dal Giappone – consentendo di continuare a finanziare un eccessivo investimento industriale (specie in Corea del Sud) e sostenendo la creazione di una bolla speculativa nel settore immobiliare (specie in Thailandia).

Questi grandi flussi d'investimenti a breve termine non sono scoraggiati dall'evidente insostenibilità delle tendenze in atto. Al contrario, le banche d'investimento e gli *hedge fund* traggono grandi dividendi dagli alti tassi di interesse connessi con questi investimenti rischiosi. Allo stesso tempo, la liberalizzazione finanziaria imposta ai paesi dell'Asia Orientale dalle Istituzioni Finanziarie Internazionali (e dagli Stati Uniti) e gli inadeguati sistemi di regolazione e di controllo impediscono alle autorità nazionali di intervenire in modo efficace. Queste contraddizioni esplodono, come si è già visto, nel luglio 1997, innescando un'ondata di crisi di fiducia e di attacchi speculativi, infine generando una crisi che colpisce l'economia reale in gran parte dei paesi della regione.

La crisi del 1997 può, quindi, essere letta come il prodotto degli squilibri globali prodotti dall'Accordo del Plaza del 1985 e delle specifiche contraddizioni che si vengono a creare nel sistema produttivo regionale. Nel Capitolo 2, analizzando il co-

³² C.P. CHANDRASEKHAR, J. GHOSH, *Finance and the Elusive Recovery*, op. cit., pp. 120-121.

siddetto *developmental state* asiatico, metteremo in evidenza come una caratteristica fondamentale di questo modello sia il controllo sull'allocazione del credito vincolando le banche nazionali alle strategie industriali del paese guidando e regolando gli investimenti esteri. È legittimo chiedersi, quindi, come il processo di liberalizzazione finanziaria degli anni '80 e '90 abbia potuto avere un effetto così devastante sulle economie dell'Asia Orientale.

Per mantenere alti livelli di crescita in un contesto internazionale in cui la tendenza alla sovrapproduzione nei settori rivolti alle esportazioni si sconta con restrizioni mercantilistiche e aree commerciali protette (EU e NAFTA), le leadership asiatiche si trovano costrette a muoversi verso la liberalizzazione dei mercati finanziari. La liberalizzazione finanziaria viene intrapresa per attirare nuovi capitali stranieri per sostenere l'alto livello di investimento industriale necessario per il *catching-up* in una fase di profitti declinanti. Al tempo stesso, essa è anche vista come un modo per rendere l'economia meno dipendente dalla produzione manifatturiera, diversificando nei servizi ad alto valore aggiunto ed in particolare nei servizi finanziari. Per questi motivi, dall'inizio degli anni '90 la gran parte delle economie dell'Asia Orientale – con la notevole eccezione di Taiwan, che perciò non verrà poi travolta dalla crisi del 1997³³ – liberalizzano i loro settori finanziari senza, però, dotarsi dei necessari strumenti di regolazione né adeguate politiche per rendere questo processo meno rischioso³⁴.

³³ Sulle motivazioni della maggiore prudenza nel liberalizzare la finanza a Taiwan rispetto alla Corea del Sud si rinvia a L. WEISS, *Developmental states in transition: adapting, dismantling, innovating, not 'normalizing'*, in «Pacific Review», vol. 13, n. 1, 2000, p. 30-31.

³⁴ C.P. CHANDRASEKHAR, J. GHOSH, *Finance and the Elusive Recovery*, op.

Questo passo decisivo deve essere messo in relazione ad un più ampio processo di revisione del *developmental state*. Gli stessi successi economici raggiunti dai paesi dell'Asia Orientale riducono sin dalla fine degli anni '80 la legittimità delle politiche autoritarie e repressive associate con lo stato sviluppatista asiatico. Il modello di «modernizzazione compressa» - in cui le rivendicazioni sociali ed economiche della popolazione sono subordinate allo sviluppo dell'industria nazionale - diventa indifendibile³⁵. Come vedremo meglio nel Capitolo 2, la democratizzazione comporta anche un aumento del costo del lavoro e spinge i NIEs verso un veloce upgrading industriale (aumentando la necessità di capitale per investimenti), mentre le produzioni a più alta intensità di lavoro vengono spostate in Cina e negli ASEAN3 estendendo e intensificando il sistema regionale di divisione del lavoro. Va sottolineato, però, che il processo di riforma del *developmental state* non ha un carattere omogeneo nei diversi paesi, come risulta evidente se si confrontano i casi emblematici di Corea del Sud e Taiwan³⁶.

Nonostante la liberalizzazione finanziaria e la parziale convergenza dell'Asia Orientale con i precetti economici neoliberisti il contrasto economico con l'Occidente - e in particolare con gli Stati Uniti - resta palese. Una volta esplosa la crisi finanziaria è il Fondo Monetario Internazionale a interpretare le richieste di Washington vincolando l'aiuto economico multilaterale a ulte-

cit., p. 121.

³⁵ L'espressione *compressed modernization* è stata coniata dal sociologo Chang Kyung-Sup della Seoul National University per interpretare il caso coreano.

³⁶ Vedi L. WEISS, *Developmental states in transition: adapting, dismantling, innovating, not 'normalizing'*, in «Pacific Review», vol. 13, n. 1, 2000.

riori liberalizzazioni. Le condizioni imposte ai paesi colpiti dalla crisi sono tanto dure da venire interpretate come un tentativo di «domare le tigri», e cioè di sottomettere le economie dell'Asia Orientale agli interessi del capitale anglo-americano³⁷. Un'analisi dei programmi di salvataggio dell'IMF per Corea del Sud, Indonesia e Thailandia rivela, infatti, che le condizioni imposte rispondono all'agenda che gli Stati Uniti – il principale azionista del Fondo – stavano da anni cercando di promuovere nei confronti di questi paesi: maggiore liberalizzazione del commercio, degli investimenti e della regolamentazione sulla possibilità per gli investitori esteri di acquisire il controllo maggioritario sulle imprese locali. Il ruolo dell'IMF nel promuovere gli interessi statunitensi viene apertamente riconosciuto dal ministro del Commercio Estero Charlene Barshefsky in un'audizione al Congresso:

Many of the structural reform components of the IMF packages will contribute directly to improvements in the trade regimes in those countries. If effectively implemented, these programmes will complement and reinforce our trade policy goals... Support for the IMF ... sends the important message that America will continue to lead in the world economy³⁸.

³⁷ N. BULLARD, con W. BELLO e K. MALHOTRA, *Taming the tigers: the IMF and the Asian crisis*, in K.S. JOMO (a cura di) *Tigers in Trouble: Financial governance, liberalization and crises in East Asia*, London, Zed Books, 1998.

³⁸ N. BULLARD, *Taming the IMF: How the Asian Crisis Cracked the Washington Consensus*, in P.P. MASINA (a cura di), *Rethinking Development in East Asia: from Illusory Miracle to Economic Crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002, p. 150.

Il tentativo di Washington di utilizzare la crisi asiatica per aumentare il suo controllo sull'economia della regione è confermato anche dalla ferma opposizione alla proposta giapponese di costruzione di un *Asian Monetary Fund* con il compito di mantenere la stabilità finanziaria nella regione. Il Giappone, le cui banche sono fortemente esposte nella regione e la cui economia è fortemente integrata con quella dei vicini è disposto a finanziare un Fondo regionale mirato a rispondere velocemente all'instabilità monetaria ed economica nella regione. Questo *Asian Monetary Fund* viene pensato come uno strumento più flessibile, più «asiatico» e meno «dottrinario» del Fondo Monetario Internazionale. Ma la proposta viene fatta fallire dalla ferma opposizione del Dipartimento del Tesoro americano³⁹.

Nel giro di pochi mesi l'intervento dell'IMF per contenere la crisi e facilitare una ripresa dei paesi già interessati si rivela fallimentare. Nel 1998 la Corea del Sud, l'Indonesia e la Thailandia, che pure avevano applicato alla lettera le misure imposte dal Fondo, entrano in una gravissima recessione. Il contagio finanziario si espande anche fuori dalla regione raggiungendo la Russia e l'America Latina. Come mai era accaduto in precedenza il fallimento dell'IMF nell'affrontare la crisi asiatica comporta una perdita di autorità – esacerbata anche dalle già ricordate clamorose prese di posizione dell'Economista Capo della Banca Mondiale Joseph Stiglitz. Il Fondo viene accusato non solo di non aver saputo prevedere e prevenire la crisi, ma anche di aver

³⁹ La creazione dell'Asia Monetary Fund viene bloccata anche dal governo di Pechino che vede in quel progetto un'operazione egemonica giapponese. Solo nel 2000 prenderà il via un nuovo progetto – denominato *Chiang Mai Initiative* – con cui i paesi ASEAN, la Cina (con Hong Kong), la Corea del Sud e il Giappone si impegnano a proteggersi collettivamente in caso di tensioni finanziarie attraverso *swap* fra le rispettive valute.

imposto politiche dannose ai paesi che avevano richiesto il suo aiuto. All'IMF è imputato di essere intervenuto applicando delle prescrizioni standard – quelle tipiche dell'aggiustamento strutturale, pensate per paesi con alti livelli di debito pubblico – del tutto inadeguate ad affrontare una crisi prodotta da un eccessivo indebitamento a breve termine del settore privato. L'insistenza del Fondo sulle misure di austerità per il settore pubblico, sui tagli al bilancio, sull'aumento delle tasse e dei tassi d'interesse vengono contestate perché del tutto inappropriate per affrontare una crisi prodotta dall'indebitamento del settore privato e perché contribuiscono ad accelerare ed aggravare la contrazione economica: queste politiche vengono paragonate a «telling a victim of a road accident that regular exercise and a change in diet would be good for them»⁴⁰.

Per quanto il Fondo Monetario Internazionale stesso riconosca in parte l'errore, modificando ed attenuando a più riprese le condizioni imposte ai paesi in crisi, la perdita di credibilità è in larga misura irreparabile. Il cosiddetto *Washington Consensus* entra in crisi e viene presto rimpiazzato da un più flessibile *post-Washington Consensus* ispirato in primo luogo da Stiglitz⁴¹.

1.3. La trappola del medio reddito

Nel 1999 l'Asia Orientale esce dalla recessione e torna ad alti livelli di crescita (vedi Fig. 3). Nel decennio successivo, prima che la regione sia colpita da una nuova crisi economica – questa

⁴⁰ «Far Eastern Economic Review», 12 febbraio 1998, p. 52.

⁴¹ Per un'analisi critica del passaggio da un Consensus all'altro si rimanda a P.P. MASINA, *Vietnam's Development Strategies*, London and New York, Routledge, 2006, Capitolo 1.

volta una crisi globale innescata dall'esplosione della bolla speculativa nel settore immobiliare statunitense – la regione vede consolidarsi tendenze di lungo periodo in parte divergenti per i diversi gruppi di paesi.

La Cina torna a una crescita del PIL superiore al dieci per cento annuo, arrivando a sorpassare il Giappone come prima potenza economica dell'Asia e gli Stati Uniti in termini di produzione manifatturiera. Il PIL pro capite cinese resta basso anche rispetto ai livelli della regione, ma aumenta velocemente.

I NIEs consolidano la propria posizione agganciando o addirittura superando (nel caso di Hong Kong e Singapore) i livelli di reddito dei paesi occidentali. Alcune imprese coreane raggiungono la frontiera dell'innovazione tecnologica (si pensi solo al caso della Samsung che da subfornitrice per imprese giapponesi o americani diviene leader globale in alcune produzioni fino a competere testa a testa con un gigante come la Apple). Taiwan continua la sua crescita in termini di valore aggiunto industriale scalando posizioni nelle filiere produttive, scegliendo, però, di continuare a operare come fornitore di componenti piuttosto che di promuovere dei brand nazionali per la vendita di prodotti finiti sui mercati internazionali.

Il Sud Est Asiatico riprende a crescere velocemente – sempre con l'eccezione delle Filippine. Il Vietnam, con i suoi quasi novanta milioni di abitanti, si affaccia come nuovo protagonista nella divisione regionale del lavoro. Anche gli ASEAN3 tornano a una crescita rapida, ma il sogno del miracolo si è ormai infranto. Paragonati alla gran parte dei paesi in via di sviluppo Malesia e Thailandia, e in modo minore anche l'Indonesia, continuano ad essere dei casi di successo. Ma diventa ancora più evidente che essi non riescono a replicare il processo di *catching up* dei NIEs di prima generazione (Fig.1). La convergenza con i

livelli di reddito dei paesi industrializzati era già scarsa anche nel periodo in cui la Banca Mondiale aveva voluto vedere in loro dei modelli da proporre come esempio; ma dopo la crisi 1997/98 l'impasse è ancora più visibile, tanto da portare anche a gravi crisi politiche (soprattutto in Thailandia). Il Sud Est Asiatico riesce ad assorbire il colpo e a ripartire anche dopo la crisi dei mutui *subprime*. Già alla vigilia della crisi globale, però, il fallimento del miracolo degli ASEAN3 è tanto palese da richiedere una nuova narrazione anche da parte della Banca Mondiale, l'istituzione che più di ogni altra incarna il pensiero dominante sullo sviluppo economico. L'istituzione di Washington, che si autodefinisce *knowledge bank*, ha la necessità e la capacità di aggiornare continuamente il suo discorso, anche assorbendo e reinterpretando le critiche, investendo grandi risorse economiche ed intellettuali nel tentare di affermare un pensiero egemonico⁴².

Nella nuova narrazione promossa dalla Banca Mondiale gli ASEAN3 vengono descritti come bloccati in una «trappola del medio reddito». Nel capitolo 3 analizzeremo cosa voglia dire in concreto essere caduti in questa «trappola» per gli ASEAN3 e per il Vietnam. Nelle prossime pagine, invece, cercheremo di spiegare come sia nato e con quali obiettivi il concetto della «trappola».

L'ipotesi che l'Asia Orientale possa cadere in una «trappola del medio reddito» viene avanzata per la prima volta dalla Banca Mondiale nel 2007⁴³. Da *The East Asian Miracle* in poi la Banca

⁴² Vedi P.P. MASINA, *Vietnam's Development Strategies*, London and New York, Routledge, 2006.

⁴³ I. GILL, H. KHARAS, *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, Washington, World Bank, 2007.

non era più stata in grado di costruire un consenso attorno ad un'interpretazione forte e credibile sullo sviluppo economico nella parte del mondo caratterizzata dai tassi di crescita più elevati. La rottura operata da Stiglitz nei confronti dell'IMF e del Washington Consensus (e quindi, implicitamente, anche con le politiche seguite fino a quel momento dalla stessa Banca Mondiale) fornisce un contributo decisivo nel tentare di ricostruire un consenso che dia spazio alle critiche senza, però, dipartire completamente dal paradigma precedente. Il Post Washington Consensus promosso da Stiglitz si riflette in alcuni studi dedicati dalla Banca Mondiale all'Asia Orientale che rivalutano il ruolo delle istituzioni e legittimano l'intervento dello stato nell'affrontare i fallimenti di mercato (cioè quelle situazioni in cui il mercato non è in grado di funzionare in modo ottimale)⁴⁴. In questo quadro si cerca di fornire un'interpretazione che possa dar conto di dinamiche in atto in Asia Orientale e che per il pensiero neoclassico *mainstream* appaiono come contraddizioni insanabili.

La prima grande contraddizione è l'ascesa della Cina. Le stesse dimensioni di questo paese ne fanno un caso a sé che sfugge a qualunque generalizzazione. Senza entrare qui in un'analisi del caso cinese – che proprio per le sue caratteristiche peculiari ci farebbe perdere di vista l'obiettivo principale di questa ricerca – ci si può limitare a sottolineare che la trasformazione di questo paese in maggiore centro manifatturiero del pianeta non può essere attribuita alle sole politiche di libero mercato. L'intervento dello stato in economia ha giocato e continua a giocare un ruolo fondamentale, utilizzando incentivi e

⁴⁴ Si veda in particolare J.E. STIGLITZ, S. YUSUF (a cura di), *Rethinking the East Asian Miracle*, Washington, World Bank, 2001.

creando rendite di posizione, sulla base di obiettivi ben definiti di politica industriale.

La seconda grande contraddizione nella precedente narrazione della Banca Mondiale riguarda proprio gli ASEAN3. In questi paesi la strada della crescita sembra essersi ristretta nonostante essi siano stati discepoli fedeli delle politiche di liberalizzazione economica promosse dall'ortodossia neoliberista. È per rispondere a questa contraddizione che la Banca Mondiale sviluppa il concetto di *middle income trap*. Nel rapporto del 2007 il rischio della trappola viene presentato in un quadro ancora ottimistico sullo sviluppo asiatico – tanto che il rapporto si intitola *An East Asia Renaissance*.

Middle-income countries ... are squeezed between the low-wage poor-country competitors that dominate in mature industries and the rich-country innovators that dominate in industries undergoing rapid technological change. This is the challenge that confronts East Asian countries today, especially those in Southeast Asia. There is reason for optimism. The newly industrializing economies in East Asia successfully made this transition from middle income to rich, showing that such a transition is possible under the proper circumstances and the correct policies⁴⁵.

Le politiche «corrette» proposte da questo rapporto sono quelle che promuovono una crescente integrazione nell'economia internazionale, consentendo una maggiore specializzazione pro-

⁴⁵ I. GILL, H. KHARAS, *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, op. cit. p. 5.

duttiva e più profonde economie di scala. In questo contesto l'investimento estero è visto come un facilitatore del commercio intra-industriale e della diffusione di nuove conoscenze⁴⁶. Nonostante il rapporto evidenzi anche i rischi connessi al rapido processo di trasformazione economica e sociale dell'Asia Orientale – il veloce e disordinato movimento di popolazione dalle campagne alle città, l'aumento della disuguaglianza seppure in un contesto di diminuzione della povertà assoluta, la forte corruzione, ecc. – le previsioni sono sostanzialmente ottimistiche.

Solo pochi anni più tardi, però, il tema della «trappola del medio reddito» irrompe nel dibattito politico dei paesi del Sud Est Asiatico in termini più critici. Già nel 2009, ad esempio, un nuovo studio fa riferimento alla «trappola del medio reddito» esprimendo in timore che non solo il Sud Est Asiatico possa non riuscire a ripetere il «miracolo» dei NIEs di prima generazione, ma che addirittura si possa aprire un pericoloso declino:

The Southeast Asian Tigers feel threatened. Even though their growth rates have remained above the average for the world and also above the average for developing countries, their economic performance falls short of that in the first half of the 1990s. The underlying worry is that it presages the beginning of a downward trend, the harbingers of which are lower rates of investment, persistently low rates of total factor productivity, and low levels of innovativeness⁴⁷.

⁴⁶ Ibid, p. 75.

⁴⁷ S. YUSUF, K. NABESHIMA, *Tiger Economies Under Threat: A Comparative Analysis of Malaysia's Industrial Prospects and Policy Options*, Washington, World Bank, 2009, p. 3.

Sempre mantenendo al centro dell'analisi il caso del Sud Est Asiatico si apre una riflessione più generale sulle caratteristiche della trappola. Si cerca di comprendere, cioè, se la trappola sia il risultato di condizioni specifiche in questi paesi o se si possano individuare delle costanti che spieghino la difficoltà per un paese ad «essere promosso» (*graduation*, in inglese) come economia ad alto reddito. Questo interrogativo riflette l'idea tipica del pensiero neoclassico per cui vi è una spontanea tendenza alla convergenza fra il costo dei fattori produttivi nei diversi paesi e quindi ad un avvicinamento fra i livelli di reddito.

Uno studio pubblicato dal National Bureau of Economic Research degli Stati Uniti documenta un rallentamento della crescita nei paesi in cui il reddito pro capite si avvicina ai 16.700 dollari: a quel punto il tasso di crescita del PIL pro capite scende in media dal 5,6 al 2,1 per cento. La spiegazione di questo rallentamento si basa su principi già noti (utilizzati anche da Krugman nel contestare il «miracolo asiatico»). In una fase iniziale di sviluppo industriale un paese può contare su manodopera a basso costo e l'introduzione di nuova tecnologia comporta un fortissimo aumento di produttività, ma questi vantaggi tendono a ridursi man mano che si raggiunge un maggiore sviluppo industriale. Il trasferimento di popolazione da occupazioni a scarsa produttività in agricoltura all'industria consente di produrre ed esportare beni ad alta intensità di lavoro e a basso costo. Una volta raggiunto il medio reddito, però, l'esercito di riserva di lavoratori rurali improduttivi si riduce e il costo dei salari sale di conseguenza, rendendo il paese meno competitivo rispetto a paesi con costi del lavoro più basso⁴⁸.

⁴⁸ B. EICHENGREEN, D. PARK, K. SHIN, *When Fast Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*, Working Paper No. 16919,

Una variante di questa analisi viene proposta da uno studio della Banca Mondiale in cui la perdita di produttività che può portare alla «trappola del medio reddito» viene piuttosto attribuita alla capacità degli individui di acquisire competenze, all'accesso a differenti tipi di infrastrutture e ai vantaggi economici (esternalità positive) derivanti da *knowledge network*:

We emphasize interactions between three determinants of productivity growth: individual decisions to acquire skills, access to different types of public infrastructure, and knowledge network externalities—which we define as the possibility that a higher share of workers with advanced levels of education has a positive impact on their performance, that is, their ability to take advantage of existing knowledge⁴⁹.

Da questa analisi gli autori dello studio ricavano indicazioni di policy che sono quelle tipiche della Banca Mondiale in questo periodo⁵⁰:

there are a number of public policies that developing countries can employ to avoid or escape from middle-income growth traps. Such measures include developing advanced infrastructure in the form of high-speed communications networks, improving the enforcement of

National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2011.

⁴⁹ P.R. AGÉNOR, O. CANUTO, *Middle-Income Growth Traps*, Policy Research Working Paper 6210, Washington, World Bank, 2012, p. 4.

⁵⁰ Come nell'*East Asian Renaissance* questo studio della Banca Mondiale si basa sul lavoro di Krugman sul commercio internazionale e la geografia economica.

property rights through patent protections, and reforming labor markets to ensure that rigidities do not prevent the efficient firing and hiring of employees. Fundamentally, these policies attract more high-ability workers into the design sector, improve productivity and wages in that sector, and increase a country's capacity for innovation⁵¹.

Nell'indicare le politiche necessarie per sottrarsi alla trappola la Banca Mondiale implicitamente suggerisce che la responsabilità del mancato successo sia innanzitutto dei paesi stessi: è la mancanza di adeguate riforme – come un'ulteriore liberalizzazione del mercato del lavoro – che impedisce di far crescere la produttività e quindi di raggiungere più alti livelli di reddito.

Nelle proposte della Banca Mondiale si suggerisce di ricercare la specializzazione all'interno dei network produttivi regionali, ma non si fornisce nessuna lettura critica sulle modalità di funzionamento di questi network – che si basano proprio su una divisione gerarchica del lavoro, in cui i paesi più avanzati cercano di evitare in ogni modo la diffusione della tecnologia. Si ripropone l'idea che l'investimento diretto estero sia uno strumento efficace di trasferimento tecnologico quando questa idea è contestata da una letteratura ormai consolidata, che, invece, ritiene che la diffusione di tecnologia avvenga innanzitutto fra imprese nazionali⁵².

⁵¹ P.R. AGÉNOR, O. CANUTO, M. JELENIC, *Avoiding Middle-Income Growth Traps*, «Economic Premise», n. 98, November 2012, p. 7.

⁵² Vedi, ad esempio, A.H. AMSDEN, *The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford e New York, Oxford University Press, 2001.

La nozione della «trappola del medio reddito» diventa, quindi, uno strumento per consentire alla Banca Mondiale di riprendere la leadership nel discorso sullo sviluppo asiatico senza ammettere le contraddizioni con le tesi sostenute negli anni precedenti: non era stata l'analisi del «miracolo» a essere errata; è stata, invece, l'incapacità degli ASEAN3 nel realizzare le riforme necessarie a produrre la trappola.

La Banca Mondiale, però, cade in contraddizione anche con quegli studi neo-istituzionalisti che pure aveva cercato di coprire attraverso il Post-Washington Consensus. In primo luogo, pur avendo riconosciuto l'importanza dell'intervento statale per evitare i fallimenti di mercato, non può spingersi fino a riconoscere appieno quanto sia stata determinante la mano pubblica nel guidare il *catching-up* dei NIEs. I neo-istituzionalisti, invece, ritengono che in assenza di forti politiche industriali il mercato non possa garantire un livello d'investimento sufficiente a consentire l'innovazione industriale perché questi investimenti comportano rischi eccessivi per la singola impresa. Una rapida e sostenuta crescita della produttività richiede quindi un intervento statale, attraverso incentivi e vincoli, per incoraggiare e sostenere il progresso tecnologico.

Building up technological capacity can yield very high returns in the future but because the 'risk' of failure is uninsurable, private investors are unlikely to play a big role in making investments in learning at early stages of development. Rapid catching up therefore requires strong industrial policy, described as some strategy of targeted technology acquisition that allows the follower country to catch up rapidly with leader countries. While technical progress is possible along the trajectory set by

a market-driven strategy, the climb up the technology ladder is likely to be much slower than with an active technology acquisition and learning strategy⁵³.

In secondo luogo, sostenere – come fa Banca Mondiale – che la «trappola del medio reddito» derivi dall'incapacità da parte dei singoli paesi di implementare riforme efficaci, rischia di essere addirittura tautologico. Se questi paesi, infatti, fossero in grado di individuare e implementare il giusto mix d'interventi non sarebbero in trappola. Il punto non è tanto che una forte politica industriale richiede straordinarie competenze tecniche, quanto che la creazione d'incentivi e vincoli presuppone la capacità politica di gestire le rendite di posizione che ne derivano al fine di promuovere un più rapido progresso industriale e tecnologico del paese. Vedremo nel Capitolo 2 come il *developmental state* nei NIEs di prima generazione abbia potuto portare avanti politiche industriali fortemente selettive grazie ad un condizioni del tutto peculiari a livello nazionale, regionale e internazionale. Nonostante le maggiori difficoltà che gli ASEAN3 si trovano ad affrontare in un contesto storico ed economico ben diverso, il tema della direzione dell'intervento resta centrale. Come sostengono Khan e Blankenburg, lo stato deve promuovere un intervento che tenga conto degli equilibri economici e politici prevalenti, in modo da consentire che le rendite di posizione create da vincoli e incentivi siano funzionali a obiettivi strategici d'interesse generale.

When states intervene in markets to assist technology

⁵³ M. KHAN, S. BLANKENBURG, *The Political Economy of Industrial Policy in Asia and Latin America*, in G. DOSI, M. CIMOLI, J.E. STIGLITZ (a cura di), *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*, Oxford, Oxford University Press, 2009, p. 336.

acquisition, by definition, they create new incentives and opportunities, and the market on its own may well not suffice as a disciplining mechanism for the resources allocated by the state... the diversity of the Asian experience tells us the importance of the compatibility of the institutional compulsions that industrial policy strategies require to be successful with the organization and structure of political power in that society that may or may not allow the effective enforcement of the requisite strategy⁵⁴.

Come vedremo nel Capitolo 2, l'interpretazione neoistituzionalista fornisce un importante contributo per comprendere come i NIEs – Corea del Sud, Taiwan e Singapore – abbiano potuto seguire una traiettoria di sviluppo tanto vincente. È legittimo, però, nutrire seri dubbi che gli ASEAN3 possano proseguire su quella strada e raggiungere i medesimi risultati in un contesto tanto differente. C'è, infatti, il rischio che il concetto di «trappola del medio reddito» venga ribaltato, trasformando le vittime in colpevoli della loro sorte. L'idea che tutti i paesi – se solo seguono le giuste politiche – possano passare dal basso al medio reddito e poi dal medio all'alto reddito è compatibile solo con il regno dell'utopia dell'economia neoclassica in cui i mercati sono perfettamente concorrenziali e la liberalizzazione commerciale porta alla convergenza fra i livelli di reddito. Nel mondo reale il sistema economico capitalista è organizzato in modo gerarchico. Per definizione, possono esistere i paesi ad alto reddito solo perché esistono quelli a livello basso o medio, e vicever-

⁵⁴ M. KHAN, S. BLANKENBURG, *The Political Economy of Industrial Policy in Asia and Latin America*, op. cit., p. 337.

sa. Anche il sistema di divisione regionale del lavoro dell'Asia Orientale che analizzeremo con maggiore attenzione nelle pagine seguenti è fortemente gerarchico – ed anzi, queste gerarchie sono diventate più strutturate e meno flessibili a partire dagli anni '80.

Come giustamente argomentato dagli studiosi dell'analisi dei sistemi-mondo il passaggio di un paese dalla periferia alla semiperiferia o dalla semiperiferia al centro è un fatto raro e lento. Si tratta per lo più di eccezioni che confermano l'esistenza di gerarchie rigide. Wallerstein, ad esempio, ha ribaltato il concetto di *industrialization by invitation* di Arthur Lewis per spiegare come in alcuni casi la transizione di un paese da una condizione all'altra possa servire a consolidare le gerarchie. La *industrialization by invitation* di Lewis consisteva nella strategia che un paese in via di sviluppo doveva seguire per «invitare» gli investimenti esteri in quei settori nei quali aveva un vantaggio comparato (una dotazione di fattori più abbondante). La *promotion by invitation* di Wallerstein, invece, dipende dall'esistenza di una fase di espansione nell'economia-mondo che rende possibile l'inserimento di nuovi paesi in coerenza con gli interessi economici e politici delle forze dominanti. Come vedremo, l'ascesa dei NIEs a paesi del centro, in questo senso, può essere spiegata proprio in termini di coerenza con gli obiettivi economici e politici della guerra fredda senza perciò segnalare un cambiamento nella natura gerarchica del sistema.

In una prospettiva storica di lungo periodo persino la nozione di sviluppo finisce per perdere di significato. A fianco ad alcuni paesi che hanno la fortuna di migliorare la loro posizione nell'ordine gerarchico del sistema ce ne sono altri che invece si muovono, di necessità, nella direzione opposta:

the fact that particular states change their position in the world-economy, from semiperiphery to core say, does not in itself change the nature of the system. These shifts will be registered for individual states as «development» or «regression». The key factor to note is that, within a capitalist world-economy, all states cannot «develop» simultaneously *by definition*, since the system functions by virtue of having unequal core and peripheral regions⁵⁵.

Vista in questa prospettiva la «trappola del medio reddito» cambia natura. Gli ASEAN3, e forse anche il Vietnam, potranno forse migliorare la loro posizione nel sistema e aspirare a più alti livelli di reddito, avvicinandosi a quelli delle economie più avanzate. Ma la «trappola» in quanto tale è un meccanismo necessario alla stabilità di un sistema-mondo basato sulla gerarchia.

Is it not rather the case that only a minority of peripheral countries can fit into an expanding world market or conquer part of a contracting one at any given time? [...] It would make it more fruitful to look at the possible alternative strategies in the light of the fact that only a minority can «make it» within the framework of the world-system as it is than to search for the universal recipe⁵⁶.

⁵⁵ I. WALLERSTEIN, *The Capitalist World-Economy*, op cit., p. 61. Per un approfondimento si rinvia a M. DI MEGLIO, *Lo sviluppo senza fondamenti*, Trieste, Asterios, 1997, cap. 2.

⁵⁶ I. WALLERSTEIN, *The Capitalist World-Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, p. 78.

Quali possano essere le strategie alternative per rendere il sistema più equilibrato e quindi favorire l'ascesa dei paesi più poveri senza che ciò comporti una parallela mobilità discendente di altri paesi è un interrogativo che va al di là delle possibilità di questa ricerca. Sempre nell'ambito degli studi sul sistema-mondo, però, è utile segnalare che l'ultimo lavoro di Giovanni Arrighi ha aperto un interrogativo sull'impatto dell'ascesa della Cina sul funzionamento del sistema-mondo capitalista⁵⁷. La mobilità ascendente di un paese con una popolazione tanto numerosa è destinata a imporre trasformazioni profonde e forse, addirittura, a mettere in discussione l'ordine gerarchico esistente.

⁵⁷ ARRIGHI G., *Adam Smith a Pechino*, Milano, Feltrinelli, 2007.

Capitolo 2

NIEs e ASEAN3 nella divisione regionale del lavoro

2.1. Il *multi-layered subcontracting system* giapponese e lo sviluppo industriale delle «quattro tigri»

Il processo d'integrazione economica nell'Asia Orientale trova origine nell'espansione coloniale giapponese verso Taiwan (1895) e Corea (1910) e poi, alla fine degli anni '30, nella creazione della famigerata «Sfera di Co-prosperità della Grande Asia Orientale». In questo periodo, terminato con la sconfitta del Giappone durante la Seconda Guerra Mondiale, l'economia dell'Asia Orientale viene riorganizzata in funzione delle necessità dell'industria giapponese e per sostenerne lo sforzo bellico. Il colonialismo giapponese non differisce da quello delle altre potenze in termini di durezza e brutalità, ma il suo impatto in termini di sviluppo delle forze produttive è notevolmente diverso. L'amministrazione coloniale si sostituisce alle élite locali e impone una rapida modernizzazione degli apparati produttivi. Pur avendo un carattere fortemente centralizzato l'amministrazione coloniale impone una trasformazione profonda della società e delle forze produttive, con un impatto marcato anche a livello del singolo villaggio. Vengono migliorate le strutture logistiche per rendere più facile il trasporto dei beni verso il Giappone. Viene modernizzato il sistema formativo con una forte attenzione all'istruzione tecnica. Viene razionalizzata e resa più produttiva l'agricoltura (in particolar modo a Taiwan) e al tempo stesso viene promosso un rapido sviluppo industriale. Se la promozione di un'industria di trasformazione orientata

alle necessità della madrepatria non differisce da quanto fatto da altri regimi coloniali, il caso del Giappone è particolare perché lo sviluppo industriale coinvolge anche l'industria pesante¹. Come ricordato da Bruce Cumings, l'esperienza coloniale avrà un impatto decisivo nel futuro sviluppo economico di Taiwan e della Corea del Sud:

Japan is among the very few imperial powers to have located modern heavy industry in its colonies: steel, chemicals, hydroelectric facilities in Korea and Manchuria, and automobile production for a time in the latter. [...] By the end of the colonial period, Taiwan had an industrial superstructure to provide a strong foundation for future industrialization; the main industries were hydroelectric, metallurgy (especially aluminum), chemicals, and an advanced transport system. By 1941, factory employment, including mining, stood at 181,000 in Taiwan. Manufacturing grew at an annual average rate of about 8 percent during the 1930s.

Industrial development was much greater in Korea, perhaps because of the relative failure of agrarian growth compared to Taiwan but certainly because of Korea's closeness both to Japan and to the Chinese hinterland. By 1940, 213,000 Koreans were working in industry, excluding miners, and not counting the hundreds of thousands of Koreans who migrated to factory or mine work in Japan proper and in Manchuria. [...] By 1945 Korea had an industrial infrastructure that, alt-

¹ R.H. WADE, *Governing the Market*, op. cit., pp. 73-75.

though sharply skewed toward metropolitan interests, was among the best developed in the Third World.²

Ci troviamo dunque di fronte ad una realtà per molti versi paradossale. Nonostante la sua importanza in termini di sviluppo delle forze produttive il colonialismo giapponese è stato caratterizzato da una durezza che ha lasciato un forte sentimento di ostilità nella regione. Al tempo stesso, quella fase di forzata integrazione ha gettato le basi per una futura riorganizzazione dell'economia regionale, in particolare proprio a partire dall'integrazione delle ex colonie in un sistema di divisione regionale del lavoro coordinato dal Giappone³.

Dopo la fine della guerra è l'egemonia americana a rappresentare un fattore di coesione nell'Asia Orientale: da un lato consentendo al Giappone di tornare ad assumere un ruolo di leadership economica nella regione; dall'altro rassicurando gli altri paesi alleati rispetto a una possibile rinascita dell'imperialismo giapponese attraverso un sistema di accordi politici e di sicurezza garantiti dagli Stati Uniti. Tale «ombrello» americano, ovviamente, serve solo a garantire i paesi alleati. La riorganizzazione politica ed economica della regione sotto l'egemonia americana è anche il risultato dell'estensione della Guerra Fredda all'Asia Orientale. L'esclusione della Cina popolare dai negoziati di pace con il Giappone e la firma di un patto militare fra Washington e Tokyo vengono considerate da Pe-

² B. CUMINGS, *The origins and development of the Northeast Asian political economy: industrial sectors, product cycles, and political consequences*, in «International Organization», vol. 38, n. 1, 1984, p. 13.

³ G. ARRIGHI, S. IKEDA e A. IRWAN, *The Rise of East Asia: One Miracle or Many?*, in R.A. PALAT (a cura di), *Pacific-Asia and the Future of the World System*, Westport (CT), Greenwood Press, 1993, p. 48-49.

chino come chiari segnali di ostilità. Tale ostilità, d'altra parte, in quello stesso periodo si esprime in un diretto confronto militare fra Cina e Stati Uniti durante la Guerra di Corea.⁴

Nei primi venti anni dopo la fine della guerra le relazioni economiche del Giappone con il resto dell'Asia non ritornano ai livelli del periodo precedente: in primo luogo, la ricostruzione si accompagna ad uno sforzo di ammodernamento dell'industria nazionale legata alla crescita del mercato interno; in secondo luogo, il commercio è ora più orientato verso i paesi industrializzati (specialmente gli Stati Uniti) e verso i paesi produttori di petrolio del Medio Oriente⁵.

Solo nella seconda metà degli anni '60 una nuova politica verso l'Asia Orientale assume un ruolo importante nella strategia di sviluppo del Giappone. Questa nuova strategia è caratterizzata da un flusso crescente di investimenti diretti esteri (IDE) verso i paesi dell'Asia Orientale. Gli investimenti giapponesi nella regione passano da 197 milioni di dollari nel 1969 a 998 milioni nel 1973, e la quota di IDE giapponesi nella regione passa dal 18 al 36 per cento⁶. Questa espansione degli IDE giapponesi è parte di un trend che riguarda tutti i paesi industrializzati, motivato dalla crescita dei salari e dall'intensificazione della competizione su scala globale. Insieme ad una crescita degli in-

⁴ Cfr. Y. NAGAI, A. IRIYE (a cura di), *The Origins of the Cold War in Asia*, New York, Columbia University Press, 1977; P.P. MASINA, *La Cina e le Nazioni Unite*, op. cit.

⁵ In questo periodo il Giappone ha un livello di dipendenza dalle esportazioni (circa il 10 per cento del PIL) che è circa la metà di quello del periodo fra le due guerre mondiali. Cfr. M. ITOH, *The World Economy Crisis and the Japanese Capitalism*, New York, St. Martin's Press, 1990, p. 216.

⁶ E.J. LINCOLN, *Japan's Rapidly Emerging Strategy Toward Asia*, OECD Development Centre, Technical Papers, Paris, OECD, 1992, pp. 14-15.

vestimenti mirati al controllo sulle forniture di materie prime (compreso il petrolio) c'è anche una crescita significativa degli investimenti legati al trasferimento delle produzioni ad alta intensità di lavoro verso paesi con minori livelli salariali. Questa tendenza alla diversificazione spaziale – iniziata già nel corso degli anni '60 e poi potenziata nel periodo dal 1969 al 1973 – coinvolge tutti i paesi industrializzati, ma è particolarmente evidente nel caso delle imprese giapponesi (e della Germania Occidentale) che fino a quel momento erano state praticamente assenti nella costruzione di network produttivi transnazionali⁷.

Dalla fine degli anni '60 – con una tendenza che si rafforza nel corso degli anni '70 – la produzione industriale giapponese viene riorganizzata attraverso un sistema di divisione regionale del lavoro, con successivi ondate di investimenti verso i paesi vicini, attraverso un modello che viene definito *Flying Geese* (o «anatre volanti», di cui parleremo più diffusamente nel paragrafo successivo). Ogni fase di upgrading dell'industria giapponese (con l'utilizzo di tecnologie più avanzate e la produzione di beni maggiormente sofisticati) si accompagna ad un nuovo flusso di investimenti verso i paesi vicini per trasferire le lavorazioni più mature (a più alta intensità di lavoro e a minore valore aggiunto). Come si è già detto, questo trasferimento di settori produttivi dai paesi ad alto reddito a quelli a medio o basso reddito fa parte nel corso degli anni '70 di un processo su scala mondiale che non riguarda soltanto l'Asia Orientale. Per diversi motivi – dall'alto costo del lavoro alla necessità di aprire nuovi mercati – i paesi industrializzati compiono enormi investimenti verso i paesi del cosiddetto Terzo Mondo, producendo

⁷ G. ARRIGHI, S. IKEDA e A. IRWAN, *The Rise of East Asia: One Miracle or Many?*, op. cit., p. 56.

una «multinazionalizzazione» dell'economia. Questi investimenti vengono facilitati dalla disponibilità di grandi quantità di liquidità a bassi tassi di interesse (in termini reali) da parte delle imprese e delle banche dei paesi industrializzati.⁸ In questo senso, gli IDE giapponesi verso le «quattro tigri» (Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong e Singapore) non sono diversi – almeno in apparenza – da quelli che in quegli stessi anni contribuiscono a una crescita anche più veloce in paesi come il Brasile. Le differenze diventano visibili solo più tardi, quando nel corso degli anni '80 una nuova ristrutturazione dell'economia globale porta a una grave crisi nei paesi del Sud in contrasto con la prosecuzione di alti tassi di crescita in Asia Orientale. Questa divergenza fra i NIEs asiatici e quelli di altre aree del mondo suggerisce di guardare con maggiore attenzione alle caratteristiche specifiche del processo di organizzazione industriale e di divisione del lavoro in Asia Orientale.

Secondo un'interpretazione ormai consolidata gli IDE giapponesi dalla fine degli anni '60 sono solo la punta dell'iceberg di una più vasta riorganizzazione del sistema produttivo regionale da parte delle imprese del Sol Levante. Come vedremo meglio in seguito la profondità di questa trasformazione è ben più profonda di quanto possano far trasparire i soli dati relativi agli IDE poiché essa avviene anche attraverso un forte trasferimento di tecnologia verso imprese indipendenti integrate come

⁸ Con il collasso del regime di Bretton Woods nel 1971 e il primo shock petrolifero nel 1973 si assiste ad un forte aumento dell'inflazione e poi ad una «stagflazione». L'investimento verso i paesi del Sud appare come una soluzione allettante per riciclare i *petrodollari* che vengono depositati presso le banche d'affari occidentali. Questo eccesso di liquidità riversata verso il Terzo Mondo per prestiti e investimenti produce all'inizio degli anni '80 la crisi del debito in molti paesi dell'America Latina, dell'Africa e dell'Asia.

subfornitrici nelle filiere produttive dominate dal Giappone. Gli IDE e il trasferimento di tecnologia consentono di attivare risorse finanziarie e manageriali già preesistenti in diversi paesi asiatici, ed in particolare, come si è già visto, nelle ex colonie giapponesi – Taiwan e Corea del Sud⁹. Secondo questa interpretazione gli IDE giapponesi si distinguono da quelli di altri paesi industrializzati perché rappresentano l'estensione su scala regionale di quello specifico *multi-layered subcontracting system* che ha caratterizzato lo sviluppo industriale giapponese dopo la Seconda Guerra Mondiale.

A partire dalla seconda metà degli anni '80 la ristrutturazione dell'economia mondiale è stata connessa anche negli Stati Uniti e in Europa Occidentale con la creazione di network industriali che prevedono il subappalto a produttori indipendenti¹⁰. Tuttavia, non solo il Giappone ha sperimentato questo modello di organizzazione industriale su scala regionale prima dei competitor occidentali, ma anche l'estensione e la profondità del sistema di subappalto piramidale in Asia Orientale erano molto maggiori rispetto ad altre regioni. Per quanto le grandi multinazionali americane ed europee coinvolgessero un largo numero di subappaltatori, il livello dell'outsourcing da parte delle imprese giapponesi era ancora maggiore in quasi tutti i settori e in particolare in quelli più dinamici come l'elettronica.

All'inizio degli anni '80, ad esempio, la percentuale di out-

⁹ Per un esame delle differenze nell'organizzazione industriale in Corea del Sud e Taiwan in questo periodo si veda: R.A. PALAT, *Capitalist Restructuring and the Pacific Rim*, London and New York, RoutledgeCurzon, 2004, pp. 99-106.

¹⁰ Cfr. U. MUL DUR e R. PETRELLA, *The European Community and the Globalization of Technology and the Economy*, Monitor-Fast Programme, EUR 15150, Commission of the European Communities, Bruxelles 1994.

sourcing nell'industria automobilistica americana ed europea era di circa il 50 per cento, mentre per quella giapponese era tra il 65 e il 70 per cento¹¹. Questo largo uso del subappalto ha consentito una sostanziale riduzione dei costi ed è stato uno degli strumenti più potenti per consentire l'aumento delle esportazioni mondiali da parte del Giappone. Per esempio, grazie ad un forte outsourcing esterno nel 1981 la Toyota ha prodotto 3,22 milioni di automobili con solo 48,000 dipendenti, mentre la General Motors ha avuto bisogno di 758,000 dipendenti per produrre 4,62 milioni di auto¹².

Dopo la Seconda guerra mondiale il sistema di subappalto giapponese si stratifica in numerosi livelli successivi, in una lunga catena nella quale ogni produttore che opera ad un livello più alto prende in appalto un lavoro da un'impresa che opera ad un livello più alto e a sua volta dà in appalto parte del suo lavoro ad un produttore ad un livello più basso. Alla base della piramide c'è un alto numero di imprese familiari che prende in subappalto le operazioni più semplici¹³.

As reported by JETRO (Japan's External Trade Organization), [behind] Japan's great industrial firms stands a loyal legion of "independent" subcontractors without

¹¹ G. ARRIGHI, S. IKEDA e A. IRWAN, *The Rise of East Asia: One Miracle or Many?*, op. cit., p. 51.

¹² M. AOKI, *Aspects of the Japanese Firm*, in M. AOKI (a cura di), *The Economic Analysis of the Japanese Firm*, Amsterdam, North-Holland, 1984, p. 27.

¹³ G. ARRIGHI, S. IKEDA e A. IRWAN, *The Rise of East Asia: One Miracle or Many?*, cit., pp. 50-51. Questo studio cita anche un rapporto del Ministero del Lavoro giapponese secondo il quale nel 1977 circa 1,4 milioni di famiglie (cioè il 4 per cento delle famiglie) avevano almeno un membro che lavorava a casa sulla base di un accordo di subfornitura.

whose assistance Japanese big business would flounder and sink. Japanese automakers, for instance, have become the world's top auto exporters only with the support of thousands of subcontractors, which supply them with parts. A single large automaker typically deals with as many as 170 primary subcontractors, which in turn consign parts manufacturing to 4,700 secondary subcontractors. The secondary concerns enlist the help of 31,600 tertiary subcontractors even further removed from parent automaker¹⁴.

La rete di relazioni fra le imprese che formano il *multi-layered subcontracting system* giapponese non solo è più estesa di quella degli altri paesi industrializzati, ma è anche più stabile e insieme più flessibile. Negli Stati Uniti e in Europa i contratti fra i piccoli e medi produttori di componenti e le grandi corporation devono essere rinegoziati spesso e sotto la pressione di possibili competitori. In Giappone, invece, le relazioni di un'impresa alla testa di una filiera produttiva e i suoi subappaltatori formano parte di una strategia che si basa sulla definizione di obiettivi comuni e su politiche cooperative. La stabilità del sistema è ulteriormente rinforzata dal coinvolgimento di potenti imprese commerciali – le *sogo shosha*. Queste imprese svolgono una funzione del tutto caratteristica del sistema industriale giapponese. Da un lato esse riforniscono le grandi imprese degli input (come le materie prime) necessari per la produzione. Dall'altro esse facilitano la commercializzazione dei beni prodotti da piccole e medie imprese che non avrebbero altrimenti la possibilità di dotarsi di adeguati sistemi di distribuzione. Le *sogo shosha*,

¹⁴ Ibid.

inoltre, forniscono assistenza e credito alle imprese, creando quindi reti di rapporti assai differenti fra quelli esistenti fra le imprese occidentali.

In developing outlets for the ever increasing output of [the Japanese] industries, the *sogo shosha* have built quasi-controlled network of small- and medium-sized enterprises, to which they supply materials for downstream processing and distribution and to which they also extended financial, managerial, and marketing assistance¹⁵.

Queste caratteristiche del sistema di subappalto giapponese vengono riprese anche nella riorganizzazione del sistema industriale attraverso il trasferimento di parti del ciclo produttivo ad altri paesi dell'Asia Orientale. Dalla fine degli anni '60 il *multi-layered subcontracting system* assume un carattere regionale, con la creazione di relazioni simbiotiche fra i produttori giapponesi e un gran numero di subfornitori dei paesi vicini.

In questo quadro, l'entità del flusso di IDE dal Giappone verso il resto della regione non dà una misura adeguata del livello d'integrazione del sistema produttivo in Asia Orientale né del ruolo svolto dalle imprese giapponesi nello stimolare la produzione industriale nei paesi limitrofi. Per esempio, tra il 1951 e il 1986 gli IDE verso l'Asia rappresentano solo il 20 per cento degli investimenti esteri giapponesi (contro il 35 per cento destinato al Nord America e il 19 per cento all'America Latina)¹⁶. In parte la scarsa entità degli IDE verso la regione rispetto

¹⁵ Ibid., p. 52.

¹⁶ M. ITOH, *The World Economy Crisis and the Japanese Capitalism*, New

alle cifre investite nei mercati più ricchi dell'Occidente si spiega con il basso livello dei prezzi nei paesi asiatici. Gli investimenti verso Stati Uniti e Europa, invece, non solo sono più costosi in ragione dei tassi di cambio, ma sono di norma diretti verso il controllo di grandi imprese (per acquisire tecnologie innovative, sfruttare i sistemi distributivi locali, aprire nuovi mercati o evitare la competizione da parte della concorrenza) oppure alla costruzioni di impianti industriali all'estero (i famosi *transplant* destinati ad aggirare le misure protezionistiche occidentali). In entrambi i casi gli investimenti in Occidente richiedono grandi capitali e normalmente comportano l'acquisizione per intero della proprietà delle imprese interessate. Gli investimenti giapponesi in Asia sono, invece, per lo più diretti verso imprese medie e piccole per rafforzare il livello d'integrazione produttiva all'interno del sistema di subappalto.

C'è, però, un'altra ragione fondamentale per la quale la quantità di IDE non dice abbastanza sull'estensione dei network produttivi giapponesi in Asia Orientali. A differenza delle imprese Occidentali (e, come vedremo, delle stesse imprese Giapponesi nel Sud Est Asiatico dalla fine degli anni '80) gli investitori giapponesi non mirano al controllo completo e neanche maggioritario delle imprese dei NIEs asiatici.

In expanding their operation abroad, Japanese enterprises have been far less insistent and reliant on majority ownership than U.S. and Western European enterprises. Thus, in 1971, minority ownership and joint ventures accounted for about 80 percent of the foreign manufacturing subsidiaries of Japanese firms, as against

47 percent for French firms, 35 percent for Italian firms, about 30 percent for German and Belgian firms, and about 20 percent for firms of the United States, the United Kingdom, the Netherlands, Sweden, and Switzerland... By a different count, four years later (in 1975), minority ownership accounted for 44 percent of Japanese overseas ventures, as against 8.3 percent for U.S. multinationals...¹⁷

Un ulteriore elemento che rafforza il *multi-layered subcontracting system*, senza lasciar traccia in termini di IDE, è l'alto numero di produttori indipendenti dell'Asia Orientale fortemente integrati nelle filiere produttive giapponesi. Molte di queste imprese indipendenti si dedicano alla produzione di componenti, garantendo all'impresa leader giapponese prodotti di buona qualità e a basso costo. In cambio l'impresa giapponese trasferisce tecnologia e supervisione per garantire che le produzioni raggiungano gli standard necessari e garantisce l'acquisto delle merci nella quantità e al prezzo preventivamente concordato. Si tratta di un rapporto simbiotico che, pur basato su una rigida gerarchia e garantendo alle imprese giapponesi di potersi concentrare sulle fasi del processo produttivo a maggior valore aggiunto, sostiene un significativo upgrading industriale nelle «quattro tigri» (e specialmente nelle ex colonie Taiwan e Corea del Sud).

Altre imprese indipendenti inserite nelle filiere produttive hanno invece il compito di assemblare ed esportare i prodotti finiti verso i mercati ricchi del Nord America e dell'Europa Oc-

¹⁷ G. ARRIGHI, S. IKEDA e A. IRWAN, *The Rise of East Asia: One Miracle or Many?*, op. cit., p. 58.

cidentale (o anche dello stesso Giappone). In questo caso il vantaggio delle imprese giapponesi sta nella possibilità di garantirsi uno sbocco per macchinari e beni intermedi ad alto valore aggiunto. Inoltre, l'esportazione del prodotto finito da parte di imprese asiatiche indipendenti rende meno visibile il forte surplus della bilancia commerciale giapponese con gli Stati Uniti e l'Europa Occidentale e quindi riduce le tensioni politiche ed economiche (che comunque diventeranno fortissime alla metà degli anni '80, come abbiamo già ricordato parlando della crisi asiatica 1997/98). Questa strategia, destinata a rafforzarsi anche negli anni successivi,¹⁸ porta le «tigri» asiatiche ad assumere una posizione di rilievo nel commercio internazionale già dalla fine degli anni '70.

In 1980, three of the East Asian NICs (Hong Kong, Taiwan, and South Korea) accounted for 72 per cent of all finished consumer goods exported by the Third World to the member-states of OECD; other Asian countries supplied another 19 per cent, while just 7 per cent came from Latin America and the Caribbean¹⁹.

L'estensione del *multi-layered subcontracting system* alle ex colonie Corea del Sud e Taiwan, oltre che alle due città stato Singapore e Hong Kong consente al Giappone di organizzare una grande quantità di risorse indipendenti per raggiungere obiet-

¹⁸ Vedremo più avanti come l'esportazione di macchinari e beni intermedi dal Giappone contribuisce alla rapida crescita della Cina e di alcuni paesi del Sud Est Asiatico come esportatori di prodotti finiti.

¹⁹ G. GEREFFI, *International Subcontracting and Global Capitalism: Reshaping the Pacific Rim*, in R.A. PALAT (a cura di), *Pacific-Asia and the Future of the World System*, Westport (CT), Greenwood Press, 1993, cit., p. 70.

tivi strategici per i suoi campioni industriali. Allo stesso tempo, però, questa modalità di divisione regionale del lavoro favorisce un processo di veloce sviluppo delle forze produttive negli altri paesi asiatici, stimolando e mobilitando i capitali preesistenti e favorendo un continuo processo di upgrading industriale.

È importante sottolineare le caratteristiche specifiche di questa modalità di organizzazione dei network a guida giapponese fino agli anni '80 per marcare la forte discontinuità registrata nel periodo successivo. Quando i cosiddetti «second tier» del Sud Est Asiatico – Thailandia, Indonesia e Malesia – verranno integrati nel sistema regionale di divisione del lavoro le condizioni saranno molto meno favorevoli per un loro autonomo sviluppo industriale.

Come abbiamo già ricordato più volte il contesto della Guerra Fredda ha avuto un effetto determinante non solo nel favorire una veloce ricostruzione dell'economia giapponese, ma anche nel rendere desiderabile agli occhi degli alleati occidentali (USA in particolare) lo sviluppo economico di alleati strategici come Taiwan e Corea del Sud. Aiuto economico e sostegno alle politiche d'industrial upgrading da parte degli Stati Uniti hanno svolto una funzione complementare a quelle modalità di integrazione nel sistema produttivo giapponese appena descritte. C'è, però, un altro elemento decisivo nel sostenere lo sforzo di catching-up da parte dei NIEs asiatici: il forte ruolo dello stato nel promuovere lo sviluppo industriale attraverso politiche mirate e fortemente selettive. Talmente forte e visibile è la guida offerta (o imposta) a imprese e settori industriali da rendere comune l'espressione *developmental state* (o stato sviluppista, in italiano). Nelle prossime pagine ci soffermeremo sulle caratteristiche fondamentali di questo stato sviluppista nei NIEs per poi

mettere in evidenza quanto, invece, gli ASEAN3 non siano mai stati in grado di perseguire simili politiche con la stessa coerenza e determinazione. In parte le differenze derivano dalle diverse esperienze storiche di lungo periodo, dalle diverse configurazioni sociali e dalle priorità assunte dalle classi dirigenti nei diversi paesi. In parte, però, – ed è fondamentale tenerlo sempre a mente – esse derivano dal mutare del contesto internazionale. Il *developmental state* rappresenta di per sé una forma d'interferenza sul libero operare del mercato ed è quindi in aperta contraddizione con l'ortodossia economica neoclassica. Queste distorsioni si riflettono anche in una gestione selettiva e dirigista del commercio internazionale e delle politiche per l'attrazione (o meno) degli investimenti esteri. Nel quadro delle priorità geopolitiche della Guerra Fredda gli Stati Uniti e l'Occidente hanno interesse a lasciar ampio margine di manovra agli alleati asiatici anche a costo di sacrificare interessi economici immediati. Dagli anni '80, però, quando gli ASEAN3 si troveranno a dover gestire un veloce processo d'industrializzazione il contesto internazionale sarà fortemente mutato sia per il prevalere di interessi geoeconomici rispetto a quelli geopolitici sia per l'avvento del neoliberismo come ideologia dominante. Ai paesi in via di sviluppo (inclusi gli ASEAN3) verrà chiesto di adeguarsi a politiche di liberalizzazione economica fortemente diverse da quelle seguite dai paesi industrializzati nel loro passato²⁰.

²⁰ H. J. CHANG, *Kicking away the Ladder: Policies and Institutions for Development in Historical Perspective*, London, Anthem Press, 2002 e *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, New York, Bloomsbury Press, 2008.

2.2. Lo stato «sviluppista» nei NIEs asiatici

Il dibattito sullo stato sviluppatista est asiatico viene aperto da uno studio pionieristico del politologo Chalmers Johnson nel 1982. In questo lavoro Johnson mette in luce il ruolo dello stato giapponese – e in particolare del potente *Ministry of International Trade and Industry* (MITI) – nel guidare lo sviluppo industriale del paese²¹. Ancora più critici per l'ortodossia neoclassica sono due volumi pubblicati da Alice Amsden nel 1989 e dal Robert Wade nel 1990, dedicati rispettivamente alla Corea del Sud e a Taiwan.²² Questi studi sostengono, sulla base di analisi molto approfondite, che nei due paesi il processo di industrializzazione sia stato guidato dallo stato attraverso distorsioni e manipolazioni del mercato e persino attraverso il sostegno a specifiche imprese – *picking the winner* – quando ciò era funzionale ad interessi generali del settore industriale o del paese. Amsden e Wade arrivano a usare provocatoriamente l'espressione *getting the price wrong* per sostenere che le distorsioni attraverso incentivi, sussidi, restrizioni, controllo sui prezzi, ecc., possano e debbano essere utilizzate all'interno di ben definite politiche industriali, in evidente contraddizione con l'assunto fondamentale dell'economia neoclassica che invece insiste sulla necessità del *getting the price right* e cioè del libero funzionamento del mercato come strumento regolatore.

Secondo la *governed market theory* formulata da Robert Wade la superiore performance economica del Giappone e dei NIEs è stata il risultato di specifiche modalità di accumulazione del

²¹ C. JOHNSON, *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*, Stanford, Stanford University Press, 1982.

²² A.H. AMSDEN, *Asia's Next Giant*, op. cit.; R.H. WADE, *Governing the Market*, op. cit.

capitale. Lo stato è divenuto un potente strumento a favore della crescita attraverso incentivi per specifici settori industriali (e singole imprese), politiche commerciali selettive, guida del mercato sia con strumenti di coordinazione che di coercizione anche «incoraggiando» specifiche imprese a investire in nuove produzioni, ecc. Il successo dell'Asia Orientale era quindi:

the result of a level and composition of investment different from what Free Market and Simulated Free Market theories would have produced, and different, too, from what 'interventionist' economic policies pursued by many other LDCs would have produced. Government policies deliberately got some prices 'wrong', so as to change the signals to which decentralised market agents responded, and also used nonprice means to alter the behaviour of market agents. The resulting high level of investment generated fast turnover of machinery, and hence fast transfer of newer technology into actual production (Wade 1990: 29)²³.

Su una stessa linea interpretativa si muovono le ricerche della docente dell'MIT Alice Amsden nel suo *Asia's Next Giant*. Le esperienze di sviluppo economico dell'Asia Orientale vengono esaminate in prospettiva comparata, soffermandosi sulle specifiche condizioni della *late industrialization* contemporanea. Al fine di colmare il ritardo accumulato, gli stati che hanno dovuto affrontare il processo d'industrializzazione nel ventesimo secolo hanno dovuto basarsi su forme d'intervento che erano diverse – e più estese – di quelle adottate nel passato. Il sostegno a

²³ R.H. WADE, *Governing the Market*, op. cit., p. 29.

specifici settori industriali e a singole imprese è stato usato sistematicamente utilizzando sussidi e incentivi:

The subsidy serves as a symbol of late industrialisation, not just in Korea and Taiwan, but also in Japan, the Latin American countries, and so on. The First Industrial Revolution was built on *laissez-faire*, the Second on infantry industry protection. In late industrialisation, the foundation is the subsidy – which includes both protection and financial incentives. The allocation of subsidies has rendered the government not merely a banker, as Gerschenkron (1962) conceived it, but an entrepreneur, using the subsidy to decide what, when, and whereby relative prices are determined²⁴.

Le ricerche seminali di Johnson, Amsden e Wade vengono velocemente confermate da un ampio numero di studi – fra cui quelli di Peter Evans, Linda Weiss e Ha-Joon Chang – che aiutano a chiarire ed approfondire il ruolo dello stato nel promuovere lo sviluppo economico nell'Asia Orientale. Il *developmental state* è interpretato da questi studiosi come un sistema nel quale la «mano visibile» dello stato promuove lo sviluppo economico:

- Stimolando forti investimenti produttivi, contribuendo a facilitare il veloce trasferimento di nuove tecnologie alla produzione;
- Dirigendo più investimenti verso i settori industriali strategici di quanto sarebbe accaduto senza l'intervento statale;
- Distribuendo e socializzando i rischi d'impresa;
- Attenuando l'impatto dei condizionamenti del mercato in-

²⁴ A.H AMSDEN, *Asia's Next Giant*, op. cit., pp. 143-144.

ternazionale per favorire gli interessi nazionali;

- Stimolando gli «spiriti animali» degli investitori attraverso delle rendite di posizione create dallo stato;
- Imponendo disciplina al business privato attraverso specifici criteri di performance;
- Esponendo gradualmente i diversi settori industriali prima alla competizione prima sui mercati internazionali e poi anche sul mercato nazionale²⁵.

Secondo la sintesi efficace fornita dallo studioso danese Laurids Lauridsen, lo stato sviluppatista può essere definito sulla base di quattro elementi:

1. *Selettività*, perché lo stato modifica progressivamente i vantaggi comparati invece di adattarsi a quelli esistenti.
2. *Flessibilità*, perché la continua evoluzione delle congiunture economiche e il mutare delle opportunità sul mercato globale richiede una grande capacità di adattamento.
3. *Coerenza*, perché le differenti politiche devono essere parte di una politica complessiva cumulativa e coordinata.
4. *Competitività*, perché l'intervento in termini di policy deve essere orientato allo sviluppo di una capacità competitiva, soprattutto nel settore privato²⁶.

Lo stato descritto dagli studiosi «statisti» distorce il mercato

²⁵ P.P. MASINA, *Vietnam's Development Strategies*, op. cit., p. 31; L.S. LAURIDSEN, *The Developmental State and the Asian Miracle: An Introduction to the Debate*, in L.S. LAURIDSEN (a cura di), *Institutions and Industrial Development: Asian Experiences*, Occasional Paper No. 16, International Development Studies, Roskilde University, 1995, p. 26.

²⁶ L.S. LAURIDSEN, *The Developmental State and the Asian Miracle*, op. cit., pp. 26-27.

con l'obiettivo di facilitare il *catching-up* con le economie più avanzate. Questo stato ha l'abilità e il mandato politico di «scegliere i vincitori» (*picking the winners*) e di sacrificare gli interessi non strategici nel nome degli interessi nazionali complessivi. Questi interessi nazionali s'identificano (come nel caso di Taiwan e Corea del Sud) con quelli della borghesia nazionale e vengono garantiti con durezza da regimi autoritari e fortemente repressivi. Tuttavia, lo stato sviluppatista, perseguendo l'interesse della classe capitalista nel suo complesso, è in grado di sacrificare le rendite di posizione dei settori più arretrati della borghesia (come quello dei grandi proprietari terrieri) e di spostare i rapporti sociali di produzione su basi più avanzate e moderne²⁷.

Lo stato può guidare le imprese pubbliche e private perché ha una conoscenza e una comprensione da *insider* del mondo imprenditoriale, ma al tempo stesso non è catturato dagli interessi ristretti o particolaristici di specifiche imprese. Secondo la popolare espressione coniata da Peter Evans la burocrazia statale è in grado di mantenere un'*embedded autonomy*.²⁸ L'espressione, intraducibile in italiano, significa che la burocrazia conosce dall'interno le necessità dei singoli settori o delle singole imprese, ma è pronta a garantire un sostegno solo se ciò risponde a un interesse generale del paese. Una simile interpretazione è fornita da Linda Weiss che definisce il rapporto fra stato e business come una forma di *governed interdependence*²⁹.

²⁷ P.P. MASINA, *Introduction*, in P.P. MASINA (a cura di), *Rethinking development in East Asia: from illusory miracle to economic crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002, p. 14.

²⁸ P.B. EVANS, *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.

²⁹ L. WEISS, *Governed Interdependence: Rethinking the Government-*

La posizione autonoma dello stato in relazione agli interessi del business è centrale per chiarire la distinzione fra lo stato sviluppatista dell'Asia Orientale e le esperienze di sostituzione delle importazioni in molti paesi in via di sviluppo. La sostituzione delle importazioni ha giocato un ruolo importante nel modello dell'Asia Orientale, almeno nella prima fase della costruzione di un'industria moderna. L'intervento dello stato ha creato le condizioni per rendite di posizione e *rent-seeking behaviours*, così come è normalmente accaduto in molte economie che hanno utilizzato la sostituzione delle importazioni. Nel caso dell'Asia Orientale, però, la ricerca di rendite di posizione è stata fortemente contrastata attraverso l'introduzione di meccanismi di controllo e di criteri di performance. Il sostegno statale è sempre stato limitato nel tempo e definito secondo strategie elaborate in collaborazione con il settore industriale – una volta determinate la prospettiva temporale e l'entità del sussidio non è mai stato possibile per la singola impresa chiedere revisioni o estensioni. In questo senso, il sostegno dello stato rappresentava un vincolo rigido di bilancio piuttosto che un *soft budget constraint* (per riprendere l'espressione di János Kornai) come a volte, invece, immaginato da alcuni detrattori del modello di stato sviluppatista. Il meccanismo di controllo introdotto per prevenire le rendite di posizione e i fallimenti delle politiche pubbliche è descritto nel modo seguente da Alice Amsden:

A control mechanism is a set of institutions that imposes discipline on economic behaviour... Subsidies ('intermediate assets') were allocated to make manufacturing

Business Relationship in East Asia, in «Pacific Review», vol. 8, n. 4, 1995, pp. 589–616.

profitable – to facilitate the flow of resources from primary product assets to knowledge-based assets – but did not become giveaways. Recipients of intermediate assets were subjected to *monitorable performance standards that were redistributive in nature and results-oriented*³⁰.

Un ruolo così forte dello stato è in evidente contraddizione con i principi dell'economia neoclassica, per la quale l'intervento dello stato è necessariamente destinato a creare delle distorsioni che porteranno poi a un equilibrio subottimale di mercato. Persino nel cosiddetto Post-Washington Consensus promosso dalla Banca Mondiale sulla spinta del lavoro di Joseph Stiglitz in risposta al fallimento delle politiche di aggiustamento strutturale (anche chiamate Washington Consensus) il ruolo dello stato in economia è fortemente limitato. Lo stato può intervenire per rafforzare il sistema educativo e anche sostenere ricerca e innovazione tecnologica per facilitare lo sviluppo industriale. Queste politiche, però, non sono indirizzate a specifici settori, prodotti o imprese e devono intenzionalmente astenersi dal sostenere singole imprese o dal coordinare *ex-ante* gli investimenti nazionali in specifici settori industriali. Sia il Post-Washington Consensus che il suo predecessore più rigidamente ortodosso sostengono che l'equilibrio può solo essere raggiunto *ex-post* e che soltanto il mercato può determinare il livello ottimale di investimento in un singolo settore.

Dal punto di vista degli studiosi «statisti», invece, la politica industriale rappresenta un aspetto fondamentale della *state-led industrialization*. Riflettendo sul caso specifico dell'Asia Orienta-

³⁰ A.H. AMSDEN, *The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, op. cit., p. 8.

le questi studiosi hanno adottato definizioni molto stringenti di politica industriale, sottolineando che essa è molto più che un generico supporto allo sviluppo industriale creando un ambiente favorevole agli investimenti. La politica industriale consiste nel sostenere *specifici settori industriali* (e le singole imprese che operano nel settore) nel nome di interessi nazionali più vasti. In questa prospettiva, Ha-Joon Chang ribadisce con molta nettezza quanto la politica industriale debba essere fortemente selettiva e orientata verso obiettivi specifici:

In our definition we emphasise the words *particular industries*, and therefore implicitly exclude policies designed to affect industries in general (e.g., educational investment, infrastructural development) and policies aimed principally at categories other than industry (for example, regional policy, group-oriented policy) from the domain of industrial policy (Chang 2003: 112)³¹.

Sempre sulla base dell'esperienza storica del Giappone e dei NIEs gli studiosi "statisti" mettono in discussione un altro caposaldo dell'ortodossia neoclassica e cioè il ruolo delle imprese di stato³². L'idea che le imprese pubbliche siano necessariamente meno efficienti di quelle private è stata promossa con grande successo dalla Banca Mondiale e dalle altre agenzie internazionali, senza, però, un riscontro empirico rigoroso e univoco³³. Al

³¹ H.J. CHANG, *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, London and New York, Zed Books, 2003, p. 112.

³² Per una discussione più dettagliata vedi P.P. MASINA, *Vietnam's Development Strategies*, London and New York, Routledge, 2006.

³³ Per una review critica in una prospettiva non limitata al solo caso dell'Asia Orientale vedi J.E. STIGLITZ, *Il ruolo economico dello stato*, Bologna,

contrario, l'esperienza dell'Asia Orientale suggerisce che in molti casi le imprese pubbliche hanno giocato un ruolo vitale nel creare industrie nazionali in settori nei quali ciò non sarebbe accaduto grazie ai meccanismi spontanei di mercato³⁴. Ad esempio, nel suo studio su Taiwan Robert Wade trova forti verifiche del ruolo chiave giocato dalle imprese pubbliche in quei settori che altrimenti sarebbero stati dominati dalle imprese multinazionali straniere:

[In Taiwan] in many sectors public enterprises have been used as the chosen instrument for a big push. This is true for the early years of fuels, chemicals, mining, metals, fertilisers, and food processing; but even in sectors where public enterprises did not dominate, such as textiles and plastics, the state aggressively led private producers in the early years. Later, during the late 1950s and 1960s, public enterprises accounted for a large part of total investment in synthetic fibres, metals, shipbuilding, and other industries... In advanced electronics, public research organisations and public enterprise spin-offs have been used to acquire and commercialise new technology; and even in the software part of the industry a public enterprise has had a large presence over the 1980s³⁵.

Il sostegno fornito alle imprese pubbliche faceva parte di una

Il Mulino, 1992 e H.J. CHANG, *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, New York, Bloomsbury Press, 2008.

³⁴ H.J. CHANG, *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, London and New York, Zed Books, 2003.

³⁵ R.H. WADE, *Governing the Market*, op. cit., pp. 110-111.

strategia industriale nazionale, ma anche queste imprese erano sottoposte alla stessa disciplina prevista per quelle private. Il credito veniva allocato sulla base di scelte di policy ed era reso disponibile solo per quelle imprese che realisticamente potevano raggiungere gli obiettivi previsti. Il rent-seeking era evitato attraverso stretti criteri di performance. Lo stato consentiva la creazione di conglomerati (privati o pubblici), ma manteneva un forte controllo su di essi. Le imprese, anche le più grandi, venivano ricompensate (o punite) sulle base dei loro risultati. Lo stato poteva scegliere se servirsi d'impresе pubbliche (come a Taiwan e Singapore) o private (come è più spesso accaduto nel caso della Corea del Sud) per creare dei grandi «campioni nazionali» in grado di concorrere con le grandi corporations straniere. Come ricorda Alice Amsden:

Big business consolidated its power in response to the government's performance-based incentives. In exchange for stunning performance in the areas of exports, R&D, or new product introduction, leading firms were rewarded with further licenses to expand, thus enlarging the scale of business in general. In exchange for entering especially risky industries, the government rewarded entrants with other industrial licenses in more lucrative sectors, thus furthering the development of the diversified business group in particular³⁶.

Anche il settore privato era chiamato a seguire le strategie nazionali decise dai governi in cooperazione con le associazioni industriali. Una volta che le economie di Taiwan e della Corea

³⁶ A.H AMSDEN, *Asia's Next Giant*, op. cit., pp. 14-15.

del Sud sono diventate industrialmente mature il peso relativo delle imprese pubbliche è diminuito ed è aumentato quello del settore privato. Ma ciò non ha ridotto la capacità del governo di promuovere e implementare efficaci politiche industriali. In altri termini, la forza dello stato non è dipesa tanto dal diretto controllo sui grandi conglomerati pubblici quanto dalla capacità di coordinare e dirigere le imprese nazionali – pubbliche e private – verso il raggiungimento di ben definiti obiettivi di politica industriale. Nell'esperienza dei NIEs ciò è stato fatto mantenendo grandi imprese di stato (come a Singapore) o poi diluendo il ruolo del settore pubblico nell'economia (come a Taiwan). Ma il carattere distintivo della *state-led industrialization* in Asia Orientale resta la promozione di forti politiche industriali basate su obiettivi chiari e realistici, la capacità di dirigere gli investimenti verso le industrie strategiche, l'imposizione di vincolanti criteri di performance in cambio di sussidi, l'esposizione delle imprese nazionali alla competizione internazionale a partire dai mercati stranieri.

2.3. Il modello delle «anatre volanti»

Prima di passare a esaminare la posizione del Sud Est Asiatico nella divisione regionale del lavoro è utile soffermarsi sul modello delle «anatre volanti» sviluppato negli anni '30 dall'economista giapponese Kaname Akamatsu³⁷. Questo modello è

³⁷ Il modello viene reso noto al pubblico occidentale con due articoli pubblicati in inglese all'inizio degli anni '60: K. AKAMATSU, *A theory of unbalanced growth in the World Economy*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», vol. 86, 1961, pp. 196-217 e K. AKAMATSU, *A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries*, in «The Developing Economies», vol. 1,

spesso utilizzato per analizzare lo sviluppo economico del Giappone e delle «quattro tigri». Tuttavia, negli anni sono prevalse delle interpretazioni del Flying Geese che non soltanto sono lontane dall'originale di Akamatsu, ma hanno implicazioni addirittura opposte in termini di policy. In particolare, il Flying Geese viene spesso interpretato come una variante della teoria del ciclo del prodotto di Raymond Vernon vista dalla prospettiva di paesi recettori di investimento estero³⁸. Questa interpretazione non coglie (o volutamente nasconde) che la teoria di Akamatsu era stata formulata per analizzare lo sviluppo delle economie nazionali, mentre quella di Vernon si riferiva al comportamento di singole imprese nell'affrontare le fasi di maturità del prodotto e di standardizzazione della tecnologia³⁹. Questa lettura forzata e impoverita della teoria di Akamatsu, promossa da Kyioshi Kojima e altri studiosi giapponesi contemporanei, ha esposto il modello delle «anatre volanti» a una forte contestazione⁴⁰. L'elemento centrale del contrasto è che mentre il modello originale di Akamatsu prevedeva un ruolo

1962, pp. 3-25.

³⁸ Questa forzata identificazione fra la teoria di Akamatsu e quella di Vernon viene operata in primo luogo da Kiyoshi Kojima. Cfr. K. KOJIMA, *The 'flying geese' model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications*, in «Journal of Asian Economics», vol. 11, n. 4, 2000, pp. 375-401.

³⁹ M. BERNARD, J. RAVENHILL, *Beyond product cycles and flying geese: regionalization, hierarchy, and the industrialization of East Asia*, in «World Politics», vol. 47, n. 2, 1995, pp. 173; A. GINZBURG, A. SIMONAZZI, *Patterns of industrialization and the flying geese model: the case of electronics in East Asia*, in «Journal of Asian Economics», vol. 15, n. 6, 2005, pp. 1052-1053.

⁴⁰ A. GINZBURG, A. SIMONAZZI, *Patterns of industrialization and the flying geese model*, op. cit., pp. 1052-1053.

proattivo dello stato nel promuovere politiche di catching-up⁴¹, i modelli successivi promuovono un ruolo dello stato più passivo e accomodante verso le dinamiche di mercato, incoraggiando la liberalizzazione del commercio e le politiche di attrazione degli investimenti esteri. Appropriandosi di un modello di sviluppo che indica ai paesi asiatici la via della prosperità sulla scia del Giappone, Kojima rende più attraenti le politiche ispirate ai principi neoclassici e sostenute dalle istituzioni finanziarie internazionali. Il successo di questa operazione di reinterpretazione – e di fatto travisamento – è stato tale che ormai il modello del Flying Geese si identifica più con la nuova vulgata che con l'originale⁴².

Data l'importanza del modello delle «anatre selvatiche» nel conflitto egemonico per l'interpretazione del successo economico del Giappone, Corea del Sud e Taiwan è utile provare a ricostruire il pensiero di Kaname Akamatsu.

Nell'analisi dello sviluppo dell'industria tessile in Asia in relazione con il capitalismo europeo, Akamatsu individua l'alternarsi fra periodi di eterogeneizzazione e di omogeneizzazione fra le produzioni di paesi a diverso livello di sviluppo. Nei periodi di eterogeneizzazione esiste una complementarietà fra le produzioni dei paesi a diverso livello di sviluppo dovuta a costi

⁴¹ T. OZAWA, *The "hidden" side of the "flying-geese" catch-up model: Japan's dirigiste institutional setup and a deepening financial morass*, in «Journal of Asian Economics», n. 12, 2001, pp. 471–491.

⁴² Gli stessi Bernard e Ravenhill scelgono di riferirsi a questo modello spurio pur criticandone l'allontanamento dall'originale di Akamatsu: M. BERNARD, J. RAVENHILL, *Beyond product cycles and flying geese*, op. cit., p. 174. È il riferimento a questa versione del modello che prevale anche fra gli studiosi italiani più informati, cfr. F. MAZZEI e V. VOLPI, *Asia al centro*, Milano, Egea, 2006, pp. 45-48.

relativi divergenti e questa complementarità può portare a una co-accelerazione. Nei periodi di omogeneizzazione, invece, i costi relativi tendono a convergere e ciò produce delle trasformazioni nelle strutture produttive, portando a delle relazioni di sostituzione e competizione fra i paesi. "Heterogeneity can be complementary and co-accelerative, while homogeneity can be substitutive and competitive"⁴³.

Il processo d'industrializzazione è visto come una successione di sequenze in cui le importazioni attivano la produzione domestica, che a sua volta trova sbocco nelle esportazioni. Questa sequenza inizia con i beni di consumo fino a raggiungere poi i beni capitali (Ginzburg e Simonazzi 2005: 1054)⁴⁴.

Akamatsu identifica sette fasi nello sviluppo dell'industria tessile in Asia:

Nella prima fase l'Asia importa prodotti industriali dall'Europa Occidentale, esportando i prodotti «nativi» asiatici.

Nella seconda fase l'industria artigianale viene annientata dalla concorrenza europea dopo la rivoluzione industriale.

Nella terza fase i capitali e le tecniche europee penetrano in Asia per produzioni su larga scala di beni primari (prodotti agricoli e materie prime).

Nella quarta fase i capitali europei vengono investiti nei paesi in via di sviluppo nella creazione di industrie moderne per la lavorazione delle materie prime.

Nella quinta fase il capitale nativo inizia a sviluppare imprese nazionali per la lavorazione delle materie prime native. In questa fase si crea una relazione conflittuale – omogeneizzazio-

⁴³ K. AKAMATSU, *A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries*, in «The Developing Economies», vol. 1, 1962, p. 6.

⁴⁴ A. GINZBURG, A. SIMONAZZI, *Patterns of industrialization and the flying geese model*, op. cit., pp. 1054.

ne – fra i beni di consumo importati e quelli prodotti dalle imprese nazionali. In questo stesso periodo, però, beni capitali vengono importati dalle imprese manifatturiere domestiche. Di conseguenza c'è un rilevante cambiamento nella struttura delle importazioni – eterogenizzazione – con un peso crescente dei beni capitali.

Nella sesta fase i beni manufatti vengono prodotti dalle imprese nazionali sia in presenza delle materie prime necessarie sia dovendo ricorrere all'importazione. In questa fase l'importazione di beni capitali può essere sostenuta dagli investimenti nazionali o da investimenti stranieri.

Nella settima fase l'industrializzazione nei paesi in via di sviluppo è tanto avanzata da consentire l'esportazione dei prodotti di consumo e di avviare gradualmente la produzione domestica di alcuni beni capitali.

Per Akamatsu questo processo di diffusione industriale non è né spontaneo né privo di conflitti. I paesi avanzati possono usare – hanno usato – sia la forza militare sia strumenti coercitivi di tipo economico per impedire o rallentare le fasi di omogeneizzazione. D'altro canto, i paesi in via di sviluppo hanno usato il nazionalismo economico – per esempio, attraverso politiche di sostituzione delle importazioni – per difendere le produzioni nazionali dalla competizione dei paesi più avanzati. Se il capitale nazionale dei paesi meno avanzati riesce a sviluppare l'industria domestica in competizione con i prodotti d'importazione e con le produzioni locali controllate dagli investitori esteri si giunge ad una fase di omogeneizzazione e quindi di conflitto. Tuttavia, nella maggioranza dei casi il capitale nazionale ha bisogno di importare beni capitali per produrre i beni di consumo, così portando a una nuova forma di eterogenizzazione complementare, che Akamatsu definisce eterogenizzazione

di alto livello:

This is called high-degree heterogeneization, in which a high-degree complementary relation is formed which differs from the first stage heterogeneous relation between the native specialities industry and the Western European consumer goods industry⁴⁵.

Akamatsu utilizza la metafora delle anatre volanti per descrivere le curve formate da importazione, produzione nazionale ed esportazione durante le diverse fasi dello sviluppo con l'alternarsi di periodi di eterogeneizzazione e di omogeneizzazione:

Wild geese fly in orderly ranks forming an inverse V, just as airplanes fly in formation. This flying pattern of wild geese is metaphorically applied to the [...] three time-series curves each denoting import, domestic production, and export of the manufactured goods in less-advanced countries⁴⁶.

La stessa metafora del Flying Geese viene utilizzata da Akamatsu anche per descrivere il passaggio da produzioni di base a quelle più sofisticate e la gerarchia che si viene a creare fra i diversi paesi nei diversi settori produttivi. È questo terzo tipo di Flying Geese che è entrato maggiormente nell'uso comune:

⁴⁵ K. AKAMATSU, *A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries*, in «The Developing Economies», vol. 1, 1962, p. 9.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 11.

The countries of the world form a wild-geese-flying order from the advanced countries which have reached the stage of high-degree heavy and chemical industries to the less-advanced countries which are still in the stage of primary industries. The less-advanced 'wild geese' are chasing those ahead of them, some gradually and others rapidly, following the course of industrial development in a wild-geese-flying pattern⁴⁷.

La teoria di Akamatsu si basa su una concreta analisi storica e non su un modello astratto. La possibilità per i singoli paesi di riuscire a seguire l'anatra leader – o addirittura a proporsi come leader di un nuovo stormo (come il Giappone) – dipende da una pluralità di fattori: la capacità dei paesi più avanzati di mantenere quelli più arretrati in una posizione di subordinazione, l'esistenza e la determinazione del capitale nazionale, il ruolo delle politiche, ecc.⁴⁸ In altre termini, si tratta di una teoria della diffusione industriale in Asia assai distante dalle più recenti interpretazioni del Flying Geese basate su meccanismi spontanei di mercato determinati dal ciclo del prodotto⁴⁹.

Le diverse interpretazioni dello sviluppo economico in Asia

⁴⁷ Ibid., p. 17-18.

⁴⁸ In questo senso, non c'è una necessaria contrapposizione fra la teoria del Flying Geese di Akamatsu e l'interpretazione della tarda industrializzazione fornita dagli istituzionalisti. Tuttavia, Alice Amsden ritiene che il modello di Akamatsu ponga più problemi di quanti ne risolve poiché non spiega perché la diffusione industriale sia avvenuta in alcune regioni e non in altre. Cfr. A.H. AMSDEN, *Diffusion of Development: The Late-Industrializing Model and Greater East Asia*, in «The American Economic Review», vol. 81, 1991, pp. 282.

⁴⁹ Cfr. K. KOJIMA, *The 'flying geese' model of Asian economic development*, op. cit.

Orientale si sono contese il modello del Flying Geese rendendolo coerente con impostazioni teoriche molto distanti fra loro⁵⁰. Occorre sottolineare che nel dibattito sul Flying Geese si sovrappongono tre piani difficilmente scindibili: il primo è l'analisi storica dello sviluppo economico del Giappone e delle "quattro tigri"; il secondo è l'insieme di prescrizioni che possono essere ricavate per i paesi di nuova industrializzazione; il terzo è il livello discorsivo secondo il quale il cosiddetto «miracolo» è destinato a ripetersi includendo via via nuovi paesi.

Il livello discorsivo è di grande importanza perché la creazione di un'attesa di rapido sviluppo delle forze produttive e dei mercati attraverso l'integrazione economica regionale ha favorito la liberalizzazione del commercio e degli investimenti esteri. Il ruolo degli IDE come veicolo di diffusione industriale è particolarmente importante nella lettura del Flying Geese promossa da Kojima e da altri autori giapponesi contemporanei. Nel suo modello Akamatsu non negava l'importanza degli IDE per favorire il flusso di tecnologie moderne e di beni capitali, ma riteneva che fosse compito del capitale nazionale promuovere un processo di omogeneizzazione – quindi conflittuale – che avrebbe consentito al paese di liberarsi dalla dipendenza del capitale estero. Nella versione neoliberaista del Flying Geese, invece, l'attrazione degli IDE diventa sia un fine in sé sia un indicatore delle buone politiche macroeconomiche intraprese.

L'interpretazione neoliberaista del Flying Geese viene contestata da quegli autori che mettono in luce come il sistema pro-

⁵⁰ M. HART-LANDSBERG, P. BURKETT, *Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia: A Critique of "Flying Geese" Theories of Development*, in «Economic Geography», vol. 74, n. 2, 1998, pp. 87-110.

duttivo su scala regionale promosso dal capitalismo giapponese sia diventato sempre meno favorevole per i paesi di nuova industrializzazione del Sud Est Asiatico. Contrariamente a quanto era avvenuto per Giappone e Taiwan, il coinvolgimento di altri paesi asiatici nelle filiere produttive giapponesi non facilita l'acquisizione di nuove competenze tecnologiche a causa dell'evoluzione delle strategie organizzative delle imprese leader e della scarsa capacità dei paesi recettori di IDE di promuovere adeguate politiche industriali⁵¹. A essere in discussione, quindi, non è solo la natura gerarchica della divisione del lavoro, ma sono anche i meccanismi di governance che regolano i network produttivi regionali⁵².

Queste interpretazioni critiche sulle caratteristiche del processo di divisione del lavoro in Asia Orientale e Sudorientale non hanno perso vigore una volta che l'economia della regione si è ripresa dalla crisi 1997/98. Per quanto nel giro di pochissimi anni la gran parte dei paesi abbia ripreso a crescere abbastanza velocemente, l'esperienza della crisi ha reso evidente in modo brusco e drammatico quanto fossero illusorie le speranze di poter ripetere il "miracolo" dei NIEs di prima generazione. Non a caso, nei tre paesi del Sud Est Asiatico di cui la Banca Mondiale aveva predetto l'irresistibile ascesa, la crisi regionale ha aperto una fase di instabilità politica e di incertezza economica. Già prima dell'esplosione della crisi economica globale innescata dai mutui *subprime* americani nel Sud Est Asiatico la crescita si era dimostrata troppo modesta per poter consentire una trasforma-

⁵¹ Come i già richiamati M. BERNARD, J. RAVENHILL J., *Beyond product cycles and flying geese*, op. cit. e M. HART-LANDSBERG, P. BURKETT, *Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia*, op. cit.

⁵² G. FELKER, *Southeast Asian industrialisation and the changing global production system*, in «Third World Quarterly», vol. 24, n. 2, 2003, pp. 260.

zione strutturale del sistema produttivo e l'aggancio con i paesi ad alto reddito. Come vedremo nel capitolo successivo questo rallentamento della crescita deriva sia da cause interne che dalla posizione di dipendenza nel sistema di divisione regionale del lavoro. Per quanto gli economisti neoclassici ritengano normale un rallentamento dei tassi di crescita una volta raggiunto lo sviluppo industriale (poiché si riduce l'esercito di riserva di lavoratori rurali scarsamente produttivi), è evidente il contrasto fra gli ASEAN3 e i NIEs di prima generazione. Mentre per Corea del Sud e Taiwan la riduzione della crescita è avvenuta quando già avevano raggiunto livelli di PIL pro capite superiori ai 15.000 dollari annui, gli ASEAN3 hanno visto scomparire le speranze di un veloce catching-up quando i livelli di reddito erano ancora relativamente bassi: 1.280 dollari in Indonesia, 2.700 in Thailandia e meno di 5.000 in Malesia⁵³.

⁵³ D. DAPICE, *Choosing Success: The Lessons of East and Southeast Asia and Vietnam's Future*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Asia Programs Working Papers, n° 617, 2008, p. 9.

COPIA PER L'AUTORE

COPIA PER L'AUTORE

Capitolo 3

Il Sud Est Asiatico e la trappola del medio reddito

3.1. Gli ASEAN3 nel sistema produttivo regionale

La forte espansione della posizione del Sud Est Asiatico nel sistema di divisione regionale del lavoro avviene alla fine degli anni '80, quando il regime internazionale era mutato rispetto ai decenni precedenti e alle priorità geopolitiche si erano ormai sostituite quelle di natura geoeconomica. Come abbiamo già visto nel Capitolo 1, tra i principali motivi di questo cambiamento si devono ricordare il forte deficit della bilancia commerciale USA con il Giappone (da cui deriva poi l'Accordo del Plaza) e l'avvio delle riforme economiche in Cina. Ai cambiamenti nel contesto geopolitico si accompagnano mutamenti profondi nel sistema produttivo con il diffondersi di nuove soluzioni organizzative e manageriali come la *lean production*, il *just in time*, il *total quality manufacturing* e il *total quality management* attraverso i quali le multinazionali occidentali e giapponesi cercano di migliorare il controllo e di integrare più efficacemente le loro operazioni internazionali. Una diretta conseguenza per il Sud Est Asiatico di questi cambiamenti è che le multinazionali (incluse quelle giapponesi) iniziano a propendere per investimenti green field mirati a produzioni controllate al cento per cento piuttosto che ammodernare le joint-venture costituite negli anni precedenti con imprese nazionali. Mentre nel periodo precedente le multinazionali giapponesi avevano attivato le imprese coreane e taiwanesi – e su scala minore anche alcune imprese del Sud Est Asiatico – trasformandole in loro subforni-

trici e quindi inserendole in reti produttive globali, dalla fine degli anni '80 le possibilità d'ingresso in queste reti per le imprese indipendenti vengono notevolmente ridotte. Le nuove modalità organizzative spingono a re-internalizzare la produzione o a rinsaldare i rapporti con i subfornitori già esistenti.

As leading MNCs from the Triad had begun to exploit new technologies and organisational techniques [...] to more closely control and integrate their international operations, they began to view internalisation as a source of strategic competitive advantage¹.

Questi cambiamenti nelle strategie manageriali ed organizzative hanno fatto ritenere già negli anni precedenti alla crisi del 1997-98 che fosse in atto una trasformazione radicale nell'organizzazione del sistema produttivo regionale, con una forte riduzione della diffusione industriale verso i paesi del Sud Est Asiatico. Le reti produttive dominate dalle imprese giapponesi non rispondono più alle logiche territoriali precedenti e non mantengono alcuna coerenza con progetti di sviluppo industriale a livello nazionale. Le attività produttive del network sono collocate in differenti paesi della regione secondo le convenienze dell'impresa madre, con uno scarso coinvolgimento delle imprese locali e con uno scarso effetto di estensione e intensificazione delle capacità industriali. Come notato da Walden Bello già nel 1992:

¹ G. FELKER, *Southeast Asian industrialisation and the changing global production system*, op. cit., p. 260.

[...] many of the big Japanese enterprises migrating in the latest wave are accompanied by their small-size suppliers and contractors, resulting in the recreation in ASEAN of the same Keiretsu clusters or conglomerate alliances [as] back home, often to the detriment of local suppliers².

Questi cambiamenti nell'organizzazione della divisione regionale rendono estremamente complesso il perseguimento di autonomi progetti nazionali di sviluppo industriale. Contrariamente alla lettura ottimista del Flying Geese, l'integrazione regionale finisce per diventare un ostacolo all'industrial upgrading dei paesi collocati alla base della gerarchia produttiva³.

Negli anni immediatamente successivi all'Accordo del Plaza si assiste a una forte accelerazione nel coinvolgimento degli ASEAN3 nelle reti produttive regionali. Il livello di IDE verso il Sud Est Asiatico cresce molto considerevolmente sia da parte del Giappone (che nel periodo fra il 1989 e il 1991 diventa la maggiore fonte di IDE a livello globale) sia da parte dei NIEs asiatici di prima generazione. Si assiste qui a una competizione interna fra Giappone e le sue ex colonie nel tentativo di ridurre i costi di produzione attraverso la delocalizzazione.

Nel giro di soli due decenni la posizione dei NIEs nel sistema produttivo regionale cambia profondamente. Le forti esportazioni verso i mercati occidentali producono nella seconda metà degli anni '80 un notevole apprezzamento delle loro valute.

² W. BELLO, *People and power in the Pacific: The struggle for the post-cold war order*, San Francisco, Institute for Food and Development Policy, 1992, p. 91.

³ Vedi M. HART-LANDSBERG, P. BURKETT, *Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia*, op. cit.

Ciò rischia di rendere i loro prodotti meno competitivi in un momento in cui gli Stati Uniti (e in minor misura l'Europa) iniziano a introdurre politiche restrittive per ridurre il deficit commerciale (così come avevano fatto pochi anni prima con il Giappone). Allo stesso tempo, il processo di democratizzazione che alla fine degli anni '80 coinvolge sia Taiwan che la Corea del Sud si accompagna a miglioramenti salariali e maggiore attenzione ai rischi connessi con le lavorazioni industriali in termini ambientali e di sicurezza del lavoro. Fino a quel momento i governi autoritari avevano potuto giustificare la compressione dei diritti dei lavoratori nel nome della crescita economica e della contrapposizione con la Cina popolare e la Corea del Nord. Dalla metà degli anni '80 diventa, però, impossibile negare che gli importanti risultati raggiunti dai NIEs debbano tradursi anche in un miglioramento in termini di salari e condizioni di vita. In tutti i NIEs, quindi, si assiste a un forte innalzamento del costo del lavoro:

real wages increased by 30 per cent in Hong Kong, by 68 per cent in the Republic of Korea and by 36 per cent in Singapore between 1985 and 1990, while productivity gains during the same period were, for example, only 18 per cent in Singapore and 46 per cent in the Republic of Korea⁴.

L'aumento del costo del lavoro, la maggiore attenzione alla qualità dei processi e l'apprezzarsi delle valute spingono in NIEs a delocalizzare le produzioni a più alta intensità di lavoro negli ASEAN3 (e in Cina) dove i costi sono fortemente inferiori.

⁴ UNCTAD, *World Investment Report 1994*, Ginevra, Unctad, 1994, p. 67.

Per fare solo un esempio, nel 1991 i livelli salariali in Thailandia sono circa il 19 per cento di quelli della Corea del Sud⁵. Questa perdita di vantaggio comparato nelle produzioni labour-intensive, però, è al tempo stesso il risultato e la concausa di una riuscita transizione dei NIEs verso produzioni a più alta intensità di tecnologia e a maggiore valore aggiunto, consentendo la prosecuzione di alti livelli di crescita e il progressivo avvicinamento ai livelli di reddito pro capite dei paesi maggiormente industrializzati.

La nuova posizione dei NIEs nell'economia globale trova riscontro in un forte aumento degli IDE in uscita. Una parte di questi investimenti si dirige verso il Nord America e l'Europa Occidentale per gli stessi motivi che avevano orientato gli IDE giapponesi in precedenza: acquisizione di nuove tecnologie, aggiramento delle barriere protezionistiche, sviluppo delle catene di distribuzione, acquisizione di brand, ecc. La maggior parte, però, contribuisce a un'ulteriore estensione del sistema di divisione regionale del lavoro:

"annual FDI outflow from the Republic of Korea, Singapore and Taiwan Province of China were \$5.7 billion during 1988-1992, compared to \$0.4 billion during 1983-1987. The Republic of Korea and Taiwan Province of China have become net outward investors since 1990 and 1988, respectively [...]. Firms from Singapore, which have been lagging as outward investors compared with those from the other two economies, have recently undertaken a number of investments in China,

⁵ Ibid., p. 71.

as well as in Malaysia and Indonesia, in an effort to boost their regional presence"⁶.

L'investimento dei NIEs verso gli ASEAN3 tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90 arriva a superare quello del Giappone, contribuendo a rendere Thailandia, Indonesia e Malesia recettori di IDE particolarmente importanti fra i paesi in via di sviluppo. Questo massiccio flusso di IDE viene interpretato da alcuni osservatori (cfr. i già citati Kojima e Ozawa) in termini di Flying Geese. Tuttavia, è importante rimarcare la forte differenza fra il funzionamento del *multi-layered subcontracting system* al tempo dell'inclusione dei NIEs e nel periodo successivo in cui vengono coinvolti gli ASEAN3. Mentre nel primo periodo l'associazione di nuovi paesi e nuove imprese era avvenuto attraverso un forte trasferimento di tecnologia e l'attivazione di capacità tecnologiche e manageriali nei NIEs, l'inserimento dei NIEs nelle catene di produzione del valore lascia scarso margine per un autonomo sviluppo delle imprese locali e non stimola l'upgrading industriale. Il massiccio flusso d'investimenti consente l'introduzione di produzioni più avanzate e di processi più sofisticati, ma si limita a rafforzare la posizione degli ASEAN3 come assemblatori finali per l'esportazione piuttosto che consentire delle trasformazioni strutturali. L'effetto di diffusione industriale attraverso gli IDE è molto limitato: le imprese nazionali non riescono a inserirsi come fornitori all'interno delle filiere dominate dagli investitori esteri e resta scarso il trasferimento delle conoscenze e della tecnologia verso le imprese del paese ospite. Il coinvolgimento delle imprese nazionali resta

⁶ Ibid., p. 76.

limitato nel migliore dei casi a produzioni di scarsa complessità tecnologica e con scarso valore aggiunto.

Indigenous supplier industries remained underdeveloped. Singapore was an exception in this regard, and there was limited linkage formation in Penang (Malaysia) and Thailand's car manufacturing sector. Even in these cases, few local firms progressed vigorously along the value-added chain, to full turnkey original equipment manufacturing (OEM) and then into ODM and specialised niche manufacturing based on proprietary engineering, design or innovation capabilities. Moreover, foreign makers continued to dominate production of technologically mature industry segments such as electrical appliances and white goods⁷.

La vulnerabilità degli ASEAN3 a tali modalità di inserimento nella divisione regionale del lavoro è in buona misura legata alla relativa debolezza dello sviluppo industriale in questi paesi prima che gli investimenti esteri li spingessero a specializzarsi in produzioni export-oriented. Nelle due ex-colonie giapponesi – Corea e Taiwan – esisteva una considerevole esperienza sia industriale che manageriale sviluppatasi nel pur durissimo regime coloniale. E, come si è già ricordato, i NIEs di prima generazione avevano potuto garantire un'adeguata protezione alle loro industrie nascenti, coniugando politiche di sostituzione delle importazioni alla promozione delle esportazioni⁸. Al con-

⁷ G. FELKER, *Southeast Asian industrialisation and the changing global production system*, op. cit., p. 261.

⁸ R.H. WADE, *Governing the Market*, op. cit.; H.J. CHANG, *The East Asian Development Experience*, London and New York, Zed Books, 2006; A.H.

trario, gli ASEAN3 non hanno mai potuto o saputo sviluppare una simile esperienza attraverso progetti nazionali di sviluppo industriale e possono quindi essere definiti piuttosto paesi semi-sviluppisti, data la condivisione solo parziale dell'esperienza di politica industriale e industrializzazione a guida statale di Corea del Sud e Taiwan⁹.

What stands out is the inconsistency, weakness or absence of their developmental priorities and arrangements and thus their relatively low transformative capacities. One notable consequence has been the virtual absence of a strategic industrial policy whereby resources can be channeled more readily into the tradeables sector and productive projects with strong growth prospects. This stands in striking contrast to the highly coordinated investment and upgrading strategies put in place earlier by the Koreans, Taiwanese and Japanese at a similar stage of development¹⁰.

In mancanza di forti strategie nazionali, l'industrializzazione trainata dagli investimenti esteri ha portato a forti squilibri nella struttura economica e sociale, consentendo il permanere e anzi l'accrescere delle rendite di posizione. Nonostante gli alti livelli di corruzione, in Corea del Sud e a Taiwan le rendite di

AMSDEN, *Escape from Empire: The Developing World's Journey Through Heaven and Hell*, Cambridge (MA), MIT Press, 2007.

⁹ A. BOOTH, *Initial Conditions and Miraculous Growth: Why is Southeast Asia Different from Taiwan and South Korea?*, in K.S. JOMO (a cura di), *Southeast Asia's Industrialization*, Basingstoke, Palgrave, 2001.

¹⁰ L. WEISS, *Developmental states in transition: adapting, dismantling, innovating, not 'normalizing'*, op. cit., p.24.

posizione erano state fortemente contrastate – tanto da portare Mushtaq Khan a coniare la provocatoria definizione di *growth enhancing corruption*; i paesi del Sud Est Asiatico si sono, invece, collocati a metà strada tra i NIEs di prima generazione e i paesi del Subcontinente Indiano (per i quali invece si è utilizzata la definizione di *growth hindering corruption*)¹¹.

[...] unlike the experience of Korea and Taiwan, the recent move to manufacturing for export in Southeast Asia did not build on an experience of successful import-substituting industrialization. Rather, the new exporting industries have been grafted onto economies whose small manufacturing sectors are notable for their histories of rent seeking and inefficiency¹².

La mancanza di esperienza nell'autonomo sviluppo d'industria nazionale e di politiche di sostituzione delle importazioni ha portato Yoshihara Kunio a sostenere che lo sviluppo nei paesi dell'ASEAN3 possa essere considerato una sorta di *ersatz capitalism* (capitalismo surrogato)¹³. Questa definizione sembra confermata dall'alta percentuale di export prodotta sotto il controllo d'impres estere in questi paesi del Sud Est Asiatico.

La forte dipendenza dagli IDE è un tratto caratteristico degli ASEAN3, anche qui in contrasto con l'esperienza dei NIEs di

¹¹ M. KHAN, *Rents, Efficiency and Growth and Rent-seeking as Process*, in M. KHAN, K.S JOMO (a cura di) *Rents, Rent-seeking and Economic Development*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.

¹² M. BERNARD, J. RAVENHILL J., *Beyond product cycles and flying geese*, op. cit., p. 196.

¹³ Y. KUNIO, *The rise of Ersatz Capitalism in Southeast Asia*, New York, Oxford University Press, 1988.

prima generazione¹⁴. Come si è visto, il flusso degli IDE raggiunge il suo picco tra la fine degli anni '80 e i primi anni '90. Poi, immediatamente prima della crisi regionale il flusso degli IDE verso gli ASEAN3 si riduce sia per l'emergere di evidenti segnali d'instabilità sia per la crescente competizione della Cina (e poi anche del Vietnam) come destinazione per gli investimenti stranieri. L'importanza degli IDE nel decollo industriale degli ASEAN3 costituisce un'ulteriore elemento di fragilità, in quanto espone questi paesi a rischi associati ad una relativa volatilità degli investimenti e ai cosiddetti «umori del mercato» che per i paesi in via di sviluppo possono comportare variazioni drastiche e repentine.

Determinante nella nostra analisi, però, non è solo il peso dell'investimento estero in sé quanto il basso numero e la scarsa intensità dei collegamenti che questi investimenti consentono di stabilire fra il capitale straniero e le imprese locali¹⁵. In altri termini, l'importazione di capitali sembra non aver sostenuto quel processo di omogeneizzazione richiamato da Akamatsu e non aver consentito la costruzione di processi nazionali d'industrializzazione attraverso l'acquisizione delle conoscenze importate¹⁶.

¹⁴ Abbiamo già ricordato che il caso di Singapore si distingue da quelli di Taiwan e Corea del Sud per un'alta apertura verso gli IDE – che sono però stati guidati verso settori determinati attraverso incentivi e disincentivi. Date le ridotte dimensioni della città stato, gli IDE sono stati chiamati a rimpiazzare il quasi inesistente capitale privato, affiancando un forte settore pubblico. Vedi H.J. CHANG, *The East Asian Development Experience*, op. cit.

¹⁵ M. BERNARD, J. RAVENHILL J., *Beyond product cycles and flying geese*, op. cit.

¹⁶ A.H AMSDEN, *Diffusion of Development: The Late-Industrializing Model and Greater East Asia*, op. cit.; M. HART-LANDSBERG, P. BURKETT, *Contradic-*

3.2. Gli ASEAN3 dalla crisi regionale alla trappola

Passata la crisi regionale gli ASEAN3 tornano ad una crescita economica moderata (vedi Tav. 1): la Malesia ha una crescita media del PIL del 3,1 per cento tra il 2001 al 2010, la Thailandia del 3,4 e l'Indonesia del 4,2. Come abbiamo già visto nella Fig.1, però, il processo di convergenza con i livelli di reddito dei paesi maggiormente industrializzati continua ad essere molto modesto. Malesia e Thailandia sono riuscite a sorpassare la soglia di reddito per qualificarsi come economie ad alto-medio reddito (3.975 dollari di Reddito Nazionale Lordo pro capite) rispettivamente nel 1996 e nel 2004, mentre l'Indonesia è ancora un paese a basso-medio reddito. Il raffronto con i NIEs di prima generazione rende evidente la difficoltà a compiere un vero *catching-up*. Per fare solo un esempio, Malesia e Corea del Sud hanno raggiunto contemporaneamente lo status di paesi a basso-medio reddito nel 1969: non solo la Corea del Sud è arrivata al traguardo dell'alto-medio reddito con otto anni di anticipo (nel 1988), ma nel 2012 il PIL coreano era più del doppio di quello malese¹⁷. Gli ASEAN3 continuano, quindi, a essere economie in forte espansione, ma la convergenza con i livelli di reddito dei paesi più ricchi resta un obiettivo sfuggente.

Come abbiamo visto nel Capitolo 1, dal 2007 la Banca Mondiale e poi numerosi studiosi hanno iniziato a descrivere questo mancato «aggancio» alle economie industrializzate in termini di «trappola del medio reddito» e gli ASEAN3 sono diventati i ca-

tions of Capitalist Industrialization in East Asia, op. cit.

¹⁷ J. FELIPE, *Tracking the Middle-Income Trap: What is it, Who is in it, and Why*, Manila, ADB Economics Working Paper Series, n. 306, march 2012; WORLD BANK, *World Development Indicators online*, Washington, World Bank.

si più eclatanti di questa trappola. Il concetto viene usato per descrivere il rallentamento della crescita riscontrabile in molti paesi (per esempio, dell'America Latina) una volta raggiunto il medio reddito; ma nel caso degli ASEAN3 la metafora della trappola sembra particolarmente appropriata poiché da essi ci si era aspettata la prosecuzione del «miracolo asiatico» e qualcosa di imprevedibile ha evidentemente interrotto quel cammino. Riferendosi esplicitamente a Malesia e Thailandia uno studio della Banca Mondiale sottolinea che la trappola deriva da un lato dall'incapacità di fronteggiare la competizione crescente nelle lavorazioni ad alta intensità di manodopera da parte dei paesi con salari più bassi, e dall'altra dalla difficoltà ad inserirsi nei settori a più alto contenuto di conoscenze e innovazione.

Malaysia and Thailand provide good examples of the growth slowdown that characterizes a middle-income trap. Despite the financial crisis of 1997-98, they ended the century with productivity levels that stood significantly closer to those recorded in advanced countries. However, the pattern of labor-intensive production and exports in these countries has remained broadly unchanged for the past two decades. At the same time, they have faced growing competition from low-cost producers, first China and India, and more recently Vietnam and Cambodia. Growth has slowed significantly as a result. Moving up the value chain and resuming rapid growth by breaking into fast-growing markets for knowledge and innovation-based products and services has remained elusive – not only for Malaysia and Thai-

land but also for a number of other middle-income countries¹⁸.

Sulla stessa linea si muovono anche le analisi del Fondo Monetario Internazionale. I paesi asiatici a medio livello di reddito – innanzitutto gli ASEAN3 – si troverebbero in trappola per la loro incapacità di promuovere l'innovazione tecnologica e quindi di passare a produzioni con più alto valore aggiunto.

Catching up to advanced economies' living standards will ultimately require shifting from a development model based on technology absorption to one that fosters innovation. Indeed, consistent with their current development stage, most Asian [middle income economies] are lagging behind advanced economies on various innovation indicators such as the number of patents per capita or the degree of sophistication of their exports¹⁹.

Come abbiamo visto nel precedente paragrafo, queste critiche da parte delle istituzioni finanziarie internazionali colgono un evidente elemento di verità, ma non spiegano per quali motivi il modello di crescita degli ASEAN3 si sia inceppato. Di fronte a questa impasse si limitano a proporre le solite ricette a favore della liberalizzazione del commercio e del mercato del lavoro,

¹⁸ P.R. AGÉNOR, O. CANUTO, *Middle-Income Growth Traps*, Policy Research Working Paper 6210, Washington, World Bank, 2012, p. 3.

¹⁹ INTERNATIONAL MONETARY FUND, *Regional Economic Outlook: Asia and Pacific Shifting Risks, New Foundations for Growth*, Washington, IMF, Aprile 2013, p. 54.

accompagnandole con la richiesta di maggiori investimenti nella formazione terziaria e nelle infrastrutture.

Anche per l'Indonesia viene documentato il rischio della trappola: in questo caso in una situazione ancora più preoccupante dato il livello di PIL pro capite più basso rispetto a Malesia e Thailandia. Dopo aver elencato i risultati brillanti ottenuti dall'Indonesia negli anni successivi alla crisi regionale, un commentatore autorevole descrive in un forum accademico promosso dalla Banca Mondiale i rischi per l'economia di questo immenso paese. La crescita dal 2000 in poi sarebbe stata trainata essenzialmente dalle esportazioni di materie prime e servizi, mentre il settore manifatturiero ha perso peso. Come giustamente nota l'autore, questo è un trend preoccupante perché è nel settore manifatturiero che si possono acquisire nuove conoscenze e creare economie di scala:

Yet this story of growth with stability is diminished in one crucial respect: Indonesia's excellent performance has been driven by services and commodities, not by manufacturing. In fact, the role of manufacturing has significantly declined in all dimensions of the economy: its value added, its share of exports and its share of employment. So far Indonesia's export growth has been driven by robust global commodity prices, thanks in part to China's seemingly insatiable appetite for raw materials. Indonesia should be concerned that manufacturing is declining in importance. Manufacturing is an important driver of growth because it tends to generate large economies of scale within firms, industries

and urban areas, which in turn creates a virtuous circle between competitiveness and scale²⁰.

Nei numerosi studi sulla «trappola del medio reddito» – per lo più mirati proprio ad analizzare il caso degli ASEAN3 – si fotografa il rallentamento della crescita, il basso aumento della produttività del lavoro, la difficoltà a innovare, la mancanza di adeguate economie di scala per le produzioni nazionali. Tranne rare eccezioni, però, questi studi non provano neanche ad analizzare le cause strutturali di quella che viene chiamata la «trappola». Una di queste rare eccezioni è la ricerca condotta dai ricercatori thailandesi Pasuk Phongpaichit e Pornthep Benyaapikul per la Friedrich Ebert Stiftung. Da questo studio emerge un'eccessiva dipendenza dalle esportazioni, con la conseguente necessità di mantenere basso il tasso di cambio del *baht* a scapito degli investimenti in macchinari e nuove tecnologie²¹. Per affrontare la posizione di debolezza della Thailandia sarebbe necessario sostenere la domanda interna attraverso una migliore distribuzione della ricchezza e un aumento del potere d'acquisto dei salari. In altri termini, la ricerca degli studiosi thailandesi giunge a conclusioni contrastanti con quelle delle organizzazioni finanziarie che invece raccomandano una maggiore liberalizzazione del commercio per favorire le esportazioni e un mercato del lavoro maggiormente deregolamentato. Il caso della Thailandia illustra in modo esemplare quanto la debolezza degli ASEAN3 nella divisione regionale del lavoro di

²⁰ V. NEHRU, *Indonesian manufacturing and the middle-income trap*, «East Asia Forum», 7 agosto 2012.

²¹ P. PHONGPAICHIT, P. BENYAAPIKUL, *Locked in the Middle-Income Trap: Thailand's economy between resilience and future challenges*, Bangkok, Friedrich Eber Stiftung, 2012, p. 10.

cui abbiamo parlato nel paragrafo precedente permanga anche nel periodo successivo alla crisi regionale 1997/98. La Fig. 6 mostra come la bilancia commerciale thailandese abbia un andamento altalenante nei saldi complessivi. Ma l'elemento costante è il fortissimo disavanzo con il Giappone, con Taiwan, con la Corea del Sud e in misura crescente anche con la Cina. La bilancia è, invece, positiva con Stati Uniti ed Europa Occidentale verso cui la Thailandia esporta prodotti finiti e con i paesi ASEAN verso i quali esporta autoveicoli e componenti per l'*automotive*. Da questi flussi commerciali si evidenzia la debolezza del paese nel controllo sulle sue produzioni e la forte dipendenza tecnologica verso Giappone e NIEs. È proprio nell'industria dell'auto che emerge con maggior forza la natura di *dependent development* del processo di industrializzazione. Nonostante la Thailandia sia ormai l'undicesimo produttore mondiale di autoveicoli, il suo ruolo resta quello di un assemblatore finale per conto dei grandi marchi giapponesi. Le componenti a maggior valore aggiunto vengono importate da Giappone e NIEs oppure prodotte localmente da imprese giapponesi, coreane o taiwanesi, mentre le imprese nazionali thailandesi restano scarsamente integrate nelle catene di produzione del valore²². L'elemento di maggiore preoccupazione è che, come abbiamo già visto, l'integrazione nel sistema produzione giapponese nel settore *automotive* fornisce un contributo assai ridotto alla diffusione di tecnologia e alla formazione di personale con competenze elevate dal punto di vista manageriale o ingegneristico. Per quanto il settore *automotive* della Thailandia

²² C. POLLIO, *The auto industry in Thailand: value transfer, technological dependence and relations between local and foreign capital*, c.MET Working paper 2/2012, June 2012.

sia spesso visto come un caso di successo – e certamente lo è dal punto di vista della creazione di impiego – esso fornisce un esempio assai significativo degli ostacoli che un paese a medio reddito incontra nel tentativo di raggiungere livelli più avanzati di sviluppo industriale. La «trappola» non è, quindi, solo (e forse non tanto) il risultato di esclusione, ma anche (e forse soprattutto) di un modello d'integrazione che tende a consolidare nel tempo i rapporti di dipendenza. Gli ASEAN3 avrebbero forse potuto gestire il processo d'integrazione promuovendo forti e mirate politiche industriali, trasformando il proprio ritardo di sviluppo in un «vantaggio dell'arretratezza», come del resto è stato fatto dai NIEs di prima generazione; ma ciò avrebbe richiesto un forte coordinamento delle politiche ed un forte mandato ad una agenzia nazionale incaricata di gestire gli incentivi e monitorare la performance delle imprese pubbliche e private²³. Ciò, però, non è accaduto, o almeno non è accaduto in modo sufficientemente sistematico e duraturo.

3.3. Il Vietnam e la trappola

Dalla metà degli anni '80 il Vietnam ha avviato un processo di riforma economica, denominato *doi moi* (rinnovamento), parallelo e per molti versi simile a quello cinese. Nel corso degli anni '90 e del primo decennio del nuovo secolo il paese ha avuto una crescita media del PIL pro capite più alta sia dei NIEs sia degli ASEAN3, assorbendo meglio dei vicini la crisi regionale

²³ Per una riflessione approfondita sulle possibili politiche per il catching-up, largamente basata sull'esperienza dei NIEs asiatici si veda J.A. Mathews, *Catch-up Strategies and the Latecomer Effect in Industrial Development*, in «New Political Economy», vol. 11, n. 3, 2006, pp. 313-335.

1997/98 e quella globale dal 2008 (vedi Tav.1), e arrivando a essere considerato una potenziale «quinta tigre».

All'interno del paese il processo di riforma ha comportato la redistribuzione della terra dalle comuni alle famiglie, smantellando un principio cardine del modello socialista, ma anche attuando una riforma agraria particolarmente egualitaria. Contemporaneamente sia nell'industria sia nei servizi si è progressivamente abbandonata la logica dell'economia pianificata, lasciando, però, sotto il controllo diretto dello stato le imprese di maggiori dimensioni. La diversificazione agricola e la rivitalizzazione di industria e servizi ha consentito non solo alti tassi di crescita, ma anche risultati particolarmente brillanti nella riduzione della povertà, tanto da fare del Vietnam un caso spesso citato nella letteratura internazionale: dal 1994 al 2004, infatti, il numero di famiglie sotto la soglia di povertà è sceso dal 58 al 14 per cento²⁴.

Dal punto di vista delle relazioni politiche ed economiche internazionali il *doi moi* ha significato una revisione complessiva anche in risposta al declino e poi alla scomparsa del blocco socialista costituito attorno all'Unione Sovietica²⁵. Dalla fine degli anni '80 Hanoi si è impegnato attivamente per cercare una soluzione negoziale al conflitto in Cambogia – l'intervento vietnamita del 1978 in Cambogia pur mettendo fine al regime sanguinario di Pol Pot aveva esposto il Vietnam a un pesante isolamento economico da parte dell'Occidente. Rimosso l'ostacolo cambogiano, il Vietnam riesce in pochissimi anni a migliorare i

²⁴ Sul processo di riforma si rimanda a P.P. MASINA, *Vietnam's Development Strategies*, op. cit.

²⁵ L'alleanza con Mosca nasceva anche dalla necessità di controbilanciare i difficili rapporti con la Cina, con cui Hanoi arriva persino a un breve ma cruento conflitto nel 1979.

rapporti con gli altri paesi del Sud Est Asiatico e ad essere ammesso nell'ASEAN; a normalizzare i rapporti con gli Stati Uniti; e contemporaneamente a migliorare anche i rapporti con la Cina²⁶.

La crescente integrazione nel sistema produttivo regionale contribuisce a un veloce sviluppo dell'industria manifatturiera per le produzioni destinate alle esportazioni: abbigliamento, scarpe sportive, agroalimentare, ecc. Con l'ingresso del paese nel WTO nel 2007 la crescita della produzione industriale subisce un'ulteriore e rapidissima espansione: il valore della produzione manifatturiera triplica nel breve periodo dal 2002 al 2010 (vedi Fig. 7).

Nonostante questi importanti successi il Vietnam è uno dei primi paesi in cui si apre il dibattito sulla «trappola del medio reddito». Anche in Vietnam, infatti, emerge il rischio che la dipendenza dalle tecnologie e dai capitali stranieri possa essere una condizione di lungo periodo, confinando il paese in lavorazioni a basso valore aggiunto e alta intensità di manodopera.

La discussione sulla «trappola» viene aperta dallo studioso giapponese Keinichi Ohno con un articolo del 2009 che ha poi un forte impatto sul dibattito accademico e politico vietnamita²⁷. L'impianto teorico adottato da Ohno si basa in buona misura sul modello delle «anatre volanti» alla Kojima, in cui gli investimenti esteri vengono visti come un motore di sviluppo e di diffusione industriale all'interno della regione. Nel lavoro di Ohno, però, si pone l'attenzione sulla necessità di attuare politiche industriali – coordinate da apposite agenzie del governo,

²⁶ Ibid.

²⁷ K. OHNO, *Avoiding the Middle-Income Trap Renovating Industrial Policy Formulation*, in «ASEAN Economic Bulletin», vol. 26, n. 1, 2009, pp. 25-43.

come è stato in Giappone e nei NIEs – al fine di migliorare la posizione del paese nella divisione del lavoro. Così come nell'originale di Akamatsu, anche in questo approccio lo sviluppo industriale viene descritto come un percorso in diverse fasi. Il passaggio da una fase all'altra non è né garantito né agevole: la «trappola del medio reddito» consisterebbe appunto nel fatto che molti paesi non riescono a passare alla fase successiva. Nonostante questo modello tenda a occultare il conflitto potenziale fra paesi e imprese che dominano la gerarchia produttiva e paesi e imprese che, invece, cercano di uscire da una posizione di subordinazione, si tratta comunque di un modello più utile alla comprensione dei problemi rispetto a quello vago ed astratto promosso dalla Banca Mondiale. Può essere utile soffermarsi sul lavoro di Ohno riportando un estratto dal suo articolo (i cui temi vengono poi ripresi in altri testi successivi, ma senza differenze significative):

In this early stage (stage one), design, technology, production and marketing are all directed by foreigners, key materials and parts are imported, and the country contributes only unskilled labour and industrial land. While this generates jobs and income for the poor, internal value remains small and value created by foreigners dominates. Vietnam's industrialization up to now has been basically characterized by this situation.

In the second stage, as FDI accumulates and production expands, the domestic supply of parts and components begins to increase. This is realized partly by the inflow of FDI suppliers and partly by the emergence of local suppliers. As this occurs, assembly firms become more competitive and a virtuous circle between assem-

blers and suppliers sets in. The industry grows quantitatively through the internal supply of physical inputs. Internal value creation rises moderately, but production basically remains under foreign management and guidance. Obviously, local wage and income cannot rise very much if all important tasks continue to be performed by foreign hands. Thailand and Malaysia have already reached this stage.

The next challenge is to internalize skill and knowledge by accumulating industrial human capital. Locals must replace foreigners in all areas of production including management, technology, design, factory operation, logistics, quality control, and marketing. As foreign dependence is reduced, internal value rises dramatically. The country emerges as a dynamic exporter of high-quality manufactured products challenging more advanced competitors and reshaping the global industrial landscape. Korea and Taiwan are such producers.

In the final stage, the country acquires the capability to create new products and lead global market trends. Japan, the United States, and some members of the European Union are such industrial innovators²⁸.

In sostanza, nell'analisi di Keinichi Ohno ci sarebbero due «trappole»: la prima riguarda i paesi a basso-medio reddito come il Vietnam e l'Indonesia, in cui la sfida è riuscire a costruire un'industria nazionale di supporto per i produttori stranieri che operano nel paese grazie agli investimenti esteri; la seconda

²⁸ K. OHNO, *Avoiding the Middle-Income Trap Renovating Industrial Policy Formulation*, op. cit., p. 27.

riguarda paesi ad alto-medio reddito come Thailandia e Malesia, in cui la difficoltà sta nell'acquisire le conoscenze e le competenze tecniche per liberarsi dal controllo straniero dal punto di vista manageriale e tecnologico. La visione di Ohno è sostanzialmente positiva rispetto al processo d'integrazione regionale e vede nell'investimento estero innanzitutto un'opportunità. I bassi salari e la scarsa creazione di valore possono essere visti come fenomeni transitori, a condizione che il paese sappia definire strategie industriali idonee per evitare di rimanere intrappolato a lungo nel primo o nel secondo stadio. Nonostante l'ottimismo, è lo stesso Ohno a ribadire la difficoltà di raggiungere la maturità produttiva (stadio tre), dato che ciò richiede la capacità di rompere un «soffitto di vetro» che tende a bloccare la gran parte dei paesi in via di sviluppo.

L'analisi di Keinichi Ohno è certamente di grande utilità nel comprendere il caso del Vietnam. Questo paese ha saputo cogliere le opportunità derivanti dall'integrazione nel sistema produttivo regionale per la creazione di nuovi posti di lavoro nell'industria manifatturiera, dando uno sbocco occupazionale a un numero crescente di lavoratori disoccupati o sottoccupati in agricoltura. Il livello di IDE verso il Vietnam è fra i più alti della regione in proporzione al PIL (Fig. 9) già dai primi anni della riforma economica. Il flusso degli investimenti ha un picco a metà degli anni '90, poi un secondo nella fase di ingresso nel WTO, e poi si stabilizza ad un livello di gran lunga superiore a quello della regione. Nella letteratura *mainstream* (per intendersi, quella neoclassica ispirata dalla Banca Mondiale) la capacità di attrazione degli IDE è non solo positiva in sé, ma quasi rappresenta un indicatore della buona qualità delle politiche del paese. Nella nostra analisi, invece, abbiamo cercato di mettere in evidenza che un processo di industrializzazione

trainato dagli investimenti esteri rischia di essere fortemente vulnerabile. Tolto il caso assai particolare di Singapore, dove un alto livello di IDE è stato gestito e indirizzato dal governo sulla base di obiettivi strategici, affiancando un forte e competitivo settore pubblico, le esperienze di maggiore successo nello sviluppo industriale dell'Asia Orientale sono state caratterizzate da una scarsa dipendenza dall'investimento estero. Non solo Taiwan e (ancor più) la Corea del Sud hanno sempre limitato l'afflusso d'investimento estero, ma anche la Cina ha vincolato gli IDE rigidamente e ne ha poi ridotto il peso sul livello complessivo dell'investimento nazionale. Abbiamo visto, invece, che diversi autori mettono in luce come l'eccessiva dipendenza dagli IDE possa essere la causa della trappola del medio reddito in Indonesia, Malesia e Thailandia. Gli stessi dubbi sono legittimi per il Vietnam.

L'integrazione nel sistema produttivo regionale ha trasformato il paese in un *manufacturing hub*: cioè in un importatore di macchinari e beni intermedi dalla regione e un esportatore di prodotti finiti verso Stati Uniti e Unione Europea. La bilancia commerciale del Vietnam con i partner commerciali occidentali è tanto forte da esporre a ritorsioni: gli Stati Uniti accusano il Vietnam di *dumping* (vendite sottocosto) nell'abbigliamento e nei prodotti acquatici, mentre l'Unione Europea muove la stessa accusa nel settore delle calzature. Ma, in realtà, il paese ha un forte disavanzo commerciale complessivo a causa della forte dipendenza dalle importazioni dagli altri paesi asiatici (vedi Fig. 8). Una quota crescente dell'export vietnamita è controllato dalle imprese estere che operano nel paese: queste imprese importano dall'estero tutte componenti a maggior valore aggiunto, limitandosi a svolgere in loco solo le operazioni più semplici e a minore valore aggiunto. Il rischio di «trappola del medio

reddito» si ripresenta, quindi, anche per questo importante paese del Sud Est Asiatico. Nonostante il paese guardi all'esperienza storica di Corea del Sud e Taiwan, la capacità di dotarsi di una politica industriale selettiva è apparsa scarsa nei quasi trenta anni di riforma economica²⁹. Le strategie del governo e del Partito comunista vietnamita hanno continuato ad assegnare un ruolo guida alle imprese di stato, ma la capacità di vincolare queste imprese alle priorità strategiche è stata molto limitata. Inoltre, l'esperienza dei NIEs di prima generazione ha indicato che una politica industriale di successo deve riguardare sia il settore pubblico sia quello privato, e deve sottoporre pubblico e privato a criteri di performance tali da evitare la creazione di rendite di posizione improduttive. Anche da questo punto di vista l'esperienza del Vietnam nei primi anni del nuovo millennio si è dimostrata contraddittoria se non addirittura negativa: accanto ad alcuni casi notevoli di successo (come la compagnia telefonica Viettel, che nel giro di pochi anni si è sviluppata tanto da poter competere come operatore anche in altri paesi), la capacità di gestire vincoli e incentivi per promuovere un interesse generale è stata scarsa³⁰.

Come per gli ASEAN3, la competizione cinese – in un contesto di forte liberalizzazione degli scambi commerciali – ha un peso molto forte, tanto da compromettere lo sviluppo di interi settori industriali. Al tempo stesso, però, e a differenza degli

²⁹ P.P. MASINA, *Vietnam between Developmental State and Neoliberalism – the Case of the Industrial Sector*, in K.S. Chang, B. Fine, e L. Weiss (a cura di) *Developmental Politics in the Neoliberal Era and Beyond: Critical Issues and Comparative Cases*, London, Palgrave, 2012.

³⁰ NGO, N.T.H., *Technology Adoption in Rent Seeking Economies: The Case of Vietnam*, PhD thesis, School of Orientale and African Studies, University of London, mimeo, 2013.

ASEAN3, il costo del lavoro vietnamita favorisce la delocalizzazione dalla stessa Cina (e in particolare dalle ricche province costiere) delle lavorazioni a maggior intensità di manodopera. L'attrazione di IDE basata sul vantaggio comparato derivante dal basso costo del lavoro da un lato contribuisce ad una più ampia creazione di impiego industriale, ma dall'altro ha un inevitabile effetto negativo sulle condizioni di lavoro e sui diritti dei lavoratori (in quella che viene definita una *race to the bottom*). Il forte aumento del numero degli scioperi a partire dall'ingresso del Vietnam nel WTO è una forte conferma di quanto sia problematica questa modalità di inserimento nella divisione regionale del lavoro.

In conclusione, come per gli ASEAN3, anche le difficoltà del Vietnam ad affrontare il rischio della «trappola del medio reddito» ha evidenti radici nella specifica configurazione degli interessi e delle strutture socio-economiche all'interno dei singoli paesi. Mentre i NIEs sono stati in grado di definire delle forti strategie d'industrializzazione, con un alto livello di coordinamento delle politiche, subordinando incentivi e vincoli a rigorosi criteri di performance, i paesi del Sud Est Asiatico hanno usato gli strumenti della politica industriale in modo meno coerente e strategico. Al tempo stesso, la trappola del medio reddito è, però, anche un prodotto dei mutamenti nel processo d'integrazione regionale e di organizzazione dell'economia globale, che a partire dagli anni '80 hanno reso sempre più difficile l'ascesa di nuovi paesi verso livelli elevati di reddito e di benessere.

COPIA PER L'AUTORE

COPIA PER L'AUTORE

Appendice

COPIA PER L'AUTORE

Figura 2. Reddito Nazionale Lordo pro capite (PPP) come percentuale di quello americano
 Elaborata dall'autore su dati World Bank, *World Development Indicators online*

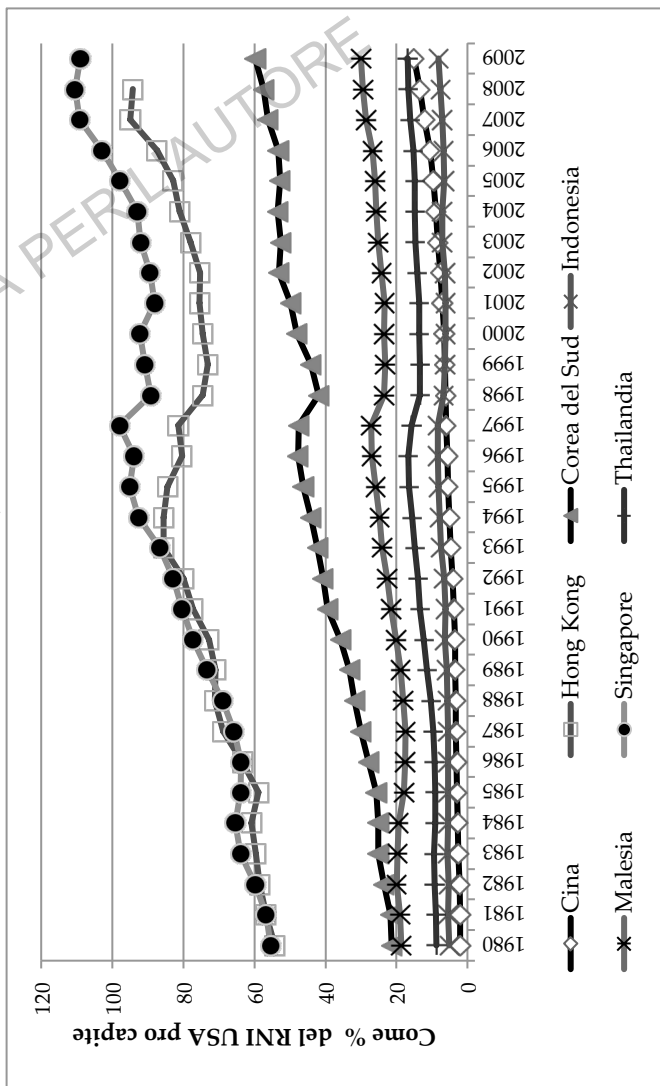


Figura 5. Percentuale dell'esportazione di beni sul totale mondiale, 1948-2012
 Elaborata dall'autore su dati UNCTAD, *UnctadStat Online*, 2013

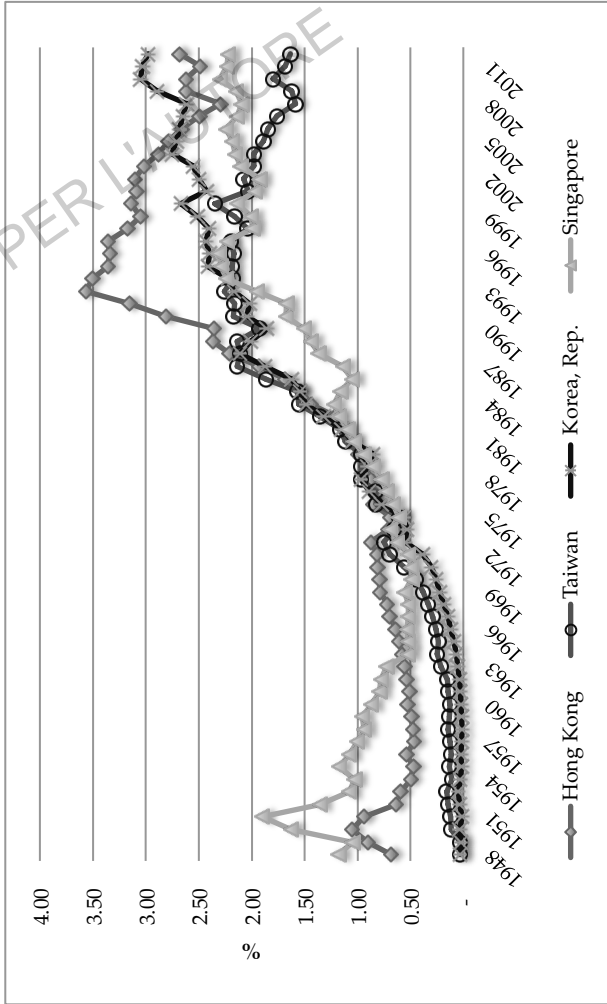


Tavola 1. Crescita media del Prodotto Nazionale Lordo pro capite, 1961-2010

Elaborata dall'autore su dati World Bank, *World Development Indicators online*

	Giappone	Sud Corea	Singapore	Malesia	Thailandia	Indonesia	Filippine	Vietnam
1961-70	8.0	5.6		5.6	5.0	1.5	1.7	
1971-80	3.3	5.0	6.0*	5.2	4.1	4.8	3.1	
1981-90	4.1	7.6	5.7	3.1	5.9	4.1	-1.0	
1991-00	0.9	5.1	4.2	4.0	3.4	2.4	0.7	6.4
2001-10	0.8	3.7	3.3	3.1	3.4	4.2	2.9	5.7

* I dati per Singapore si riferiscono al periodo 1976-80.

Figura 6. Bilancia commerciale thailandese, 1995-2012
 Rielaborato dall'autore su dati Bank of Thailand online

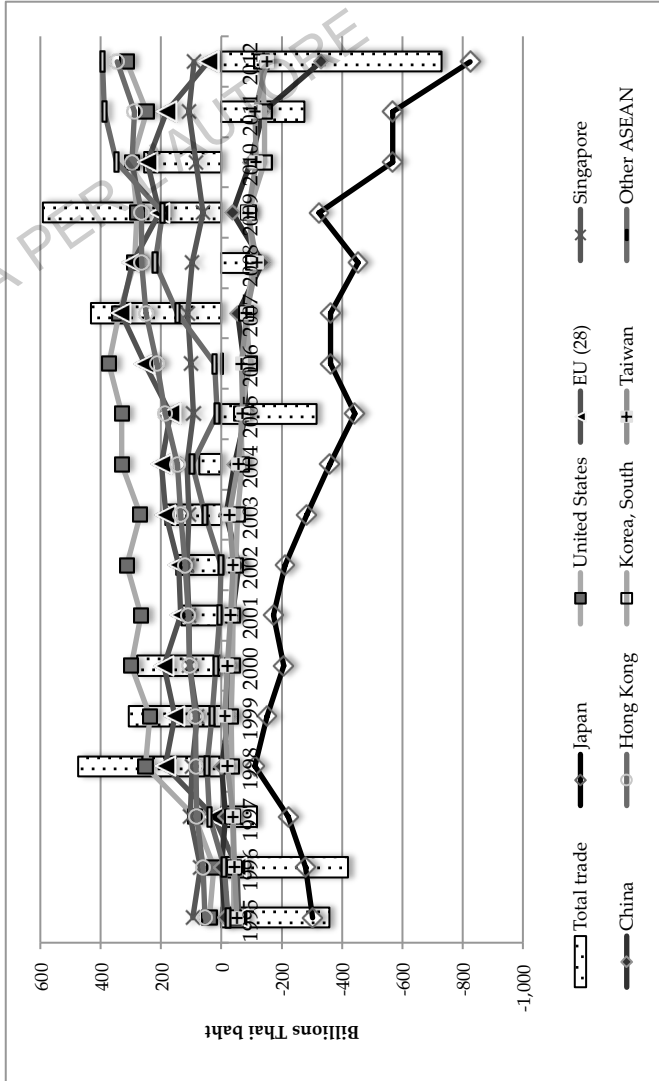
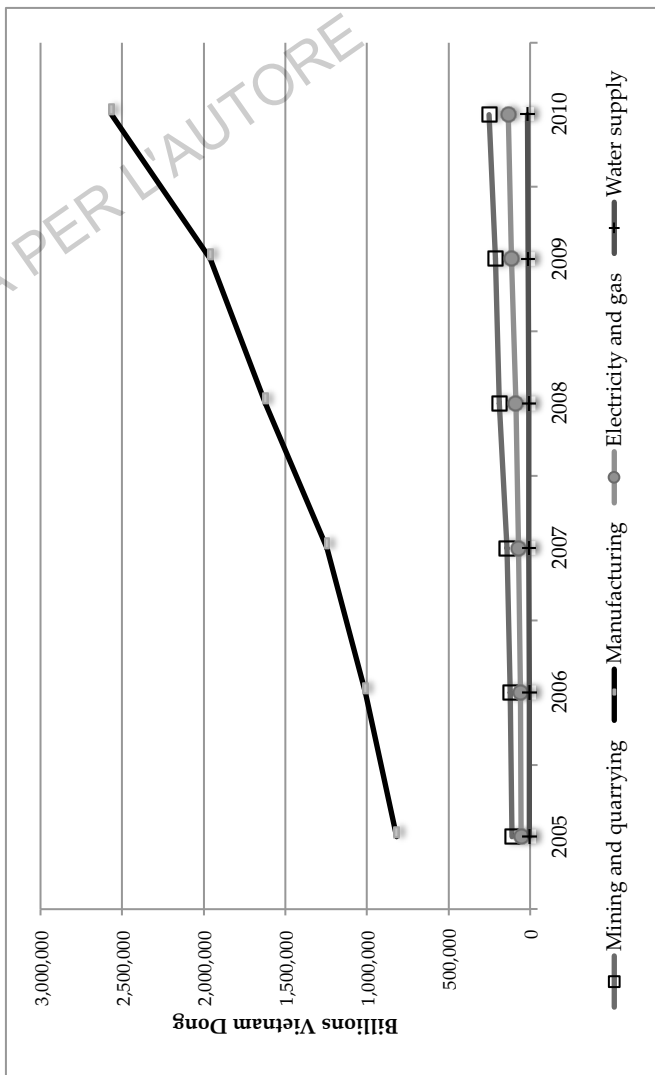


Figura 7. Crescita dell'industria vietnamita, 2005-2010
 Rielaborata dall'autore su dati Vietnam General Statistical Office online



COPIA PER L'AUTORE

COPIA PER L'AUTORE

Bibliografia

- AGÉNOR P.R., CANUTO O., *Middle-Income Growth Traps*, Policy Research Working Paper 6210, Washington, World Bank, 2012.
- AGÉNOR P.R., CANUTO O., M. JELENIC, *Avoiding Middle-Income Growth Traps*, in «Economic Premise», n. 98, November 2012, p. 7.
- AKAMATSU K., *A theory of unbalanced growth in the World Economy*, in «Weltwirtschaftliches Archiv», vol. 86, 1961, pp. 196-217.
- AKAMATSU K., *A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries*, in «The Developing Economies», vol. 1, 1962, pp. 3-25.
- AMSDEN A.H., *Asia's Next Giant*, Oxford and New York, Oxford University Press, 1989.
- AMSDEN A.H., *Diffusion of Development: The Late-Industrializing Model and Greater East Asia*, in «The American Economic Review», vol. 81, 1991, pp. 282-286.
- AMSDEN A.H., *Why isn't the Whole World Experimenting the East Asian Model of Development: Review of the East Asian Miracle*, in «World Development», vol. 22, n. 4, 1994, pp. 627-633.
- AMSDEN A.H., *The Rise of "the Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford e New York, Oxford University Press, 2001.
- AMSDEN A.H., *Escape from Empire: The Developing World's Journey Through Heaven and Hell*, Cambridge (MA), MIT Press, 2007.
- AOKI M., *Aspects of the Japanese Firm*, in M. AOKI (a cura di), *The Econo-*

- mic Analysis of the Japanese Firm*, Amsterdam, North-Holland, 1984.
- ARRIGHI G., *Adam Smith a Pechino*, Milano, Feltrinelli, 2007.
- ARRIGHI G., IKEDA S., IRWAN A., *The Rise of East Asia: One Miracle or Many?*, in R. PALAT (a cura di), *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Westport (CT), Greenwood Press, 1993.
- BELLO W., *People and power in the Pacific: The struggle for the post-cold war order*, San Francisco, Institute for Food and Development Policy, 1992.
- BERGER M.T., BEESON M., *Lineages of liberalism and miracles of modernisation: The World Bank, the East Asian trajectory and the international development debate*, in «Third World Quarterly», vo. 19, n. 3, 1998, pp. 487-504.
- BERNARD M., RAVENHILL J., *Beyond product cycles and flying geese: regionalization, hierarchy, and the industrialization of East Asia*, in «World Politics», vol. 47, n. 2, 1995, pp. 171-209.
- BOOTH A., *Initial Conditions and Miraculous Growth: Why is Southeast Asia Different from Taiwan and South Korea?*, in K.S. JOMO (a cura di), *Southeast Asia's Industrialization*, Basingstoke, Palgrave, 2001.
- BULLARD N., *Taming the IMF: How the Asian Crisis Cracked the Washington Consensus*, in P.P. MASINA (a cura di), *Rethinking Development in East Asia: from Illusory Miracle to Economic Crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002.
- BULLARD N., con BELLO W. e MALHOTRA K., *Taming the tigers: the IMF and the Asian crisis*, in K.S. JOMO (a cura di) *Tigers in Trouble: Financial governance, liberalization and crises in East Asia*, London, Zed Books, 1998.
- CAMDESSUS M., *Speech to the High-Level Segment of the 1999 Substantive Session of the UN Economic and Social Council*, Geneva, 5 luglio 1999.

- CHANDRASEKHAR C.P., GHOSH J., *Finance and the Elusive Recovery*, in P.P. MASINA (a cura di), *Rethinking Development in East Asia: from Illusory Miracle to Economic Crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002.
- CHANG H.J., *Kicking away the Ladder: Policies and Institutions for Development in Historical Perspective*, London, Anthem Press, 2002.
- CHANG H.J., *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, London and New York, Zed Books, 2003.
- CHANG H.J., *The East Asian Development Experience*, London and New York, Zed Books, 2006.
- CHANG H.J., *Industrial policy in East Asia – lessons for Europe*, in «EIB Papers», vol. 11, n. 2, 2006, pp.106–132.
- CHANG H.J., *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, New York, Bloomsbury Press, 2008.
- CHANG K.S., *South Korean Society in the IMF Era: Compressed Capitalist Development and Social Sustainability Crisis*, in P.P. MASINA (a cura di), *Rethinking Development in East Asia: from Illusory Miracle to Economic Crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002.
- CUMINGS B., *The origins and development of the Northeast Asian political economy: industrial sectors, product cycles, and political consequences*, in «International Organization», vol. 38, n. 1, 1984, pp. 1-40.
- DAPICE D., *Choosing Success: The Lessons of East and Southeast Asia and Vietnam's Future*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Asia Programs Working Papers, n° 617, 2008, pp. 1-56.
- DEYO F.C. (a cura di), *The Political Economy of the new Asian Industrialism*, Itaha, Cornell University Press, 1987.
- DI MEGLIO M., *Lo sviluppo senza fondamenti*, Trieste, Asterios, 1997.
- DIXON C., *South East Asia in the world-economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- DIXON C., *The Thai Economy: Uneven Development and Industrialization*,

- London, Routledge, 1999.
- DIXON C., DRAKAKIS-SMITH, D. (a cura di), *Uneven development in South East Asia*, Aldershot, Ashgate, 1997.
- ECONOMIC AND SOCIAL COMMISSION FOR ASIA AND THE PACIFIC, *Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2010*, Bangkok, United Nations, 2010.
- EICHENGREEN B., PARK D., SHIN K., *When Fast Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*, Working Paper No. 16919, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2011.
- EVANS P.B., *Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State*, in «*Sociological Forum*», vol. 4, n. 4, 1989, pp. 233–246.
- EVANS P.B., *The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change*, in S. HAGGARD and R.R. KAUFMAN (a cura di), *The Politics of Economic Adjustment*, Princeton, (NJ), Princeton University Press, 1992.
- EVANS P.B., *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.
- FELKER G., *Southeast Asian industrialisation and the changing global production system*, in «*Third World Quarterly*», vol. 24, n. 2, 2003, pp. 255-282.
- FFORDE A., DE VYLDER, S. (1996) *From Plan to Market: The Economic Transition in Vietnam*, Boulder (Colo.), Westview Press, 1996.
- FRIEDMAN A., *Soros Calls Mahathir a 'Menace' to Malaysia*, «*The New York Times*», 22 settembre 1997.
- GEREFFI G., *International Subcontracting and Global Capitalism: Reshaping the Pacific Rim*, in R.A. PALAT (a cura di), *Pacific-Asia and the Future of the World System*, Westport (CT), Greenwood Press, 1993.
- GERSCHENKRON A., *Economic Backwardness in Historical Perspective. A Book of Essays*. Cambridge (MA), Harvard University Press.

- GILL I., KHARAS H., *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, Washington, World Bank, 2007.
- GINZBURG A., SIMONAZZI A., *Patterns of industrialization and the flying geese model: the case of electronics in East Asia*, in «Journal of Asian Economics», vol. 15, n. 6, 2005, pp. 1051-1078.
- HART-LANDSBERG M., BURKETT P., *Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia: A Critique of "Flying Geese" Theories of Development*, in «Economic Geography», vol. 74, n. 2, 1998, pp. 87-110.
- HARVEY D., *Breve storia del neoliberalismo*, Milano, Il Saggiatore, 2007.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND, *Regional Economic Outlook – Asia and Pacific: Shifting Risks, New Foundations for Growth*, Washington, IMF, Aprile 2013
- ITOH M., *The World Economy Crisis and the Japanese Capitalism*, New York, St. Martin's Press, 1990.
- JOHNSON C., *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*, Stanford, Stanford University Press, 1982.
- JOMO K.S. (a cura di), *Tigers in Trouble. Financial Governance, Liberalisation and Crises in East Asia*, London, Zed Books, 1998.
- JOMO K.S. (a cura di), *Southeast Asia's Industrialization*, Basingstoke, Palgrave, 2001.
- JOMO K.S., *Rethinking the role of government policy in Southeast Asia*, in J.E. STIGLITZ and S. YUSUF, *Rethinking The East Asian Miracle*, Washington, The World Bank and Oxford University Press, 2001.
- JOMO K.S., *Developmental States in the Face of Globalization: Southeast Asia in Comparative East Asian Perspective*, in Seminário Internacional REG GEN: Alternativas Globalização, UNESCO Brazil, Rio de Janeiro, 2005, pp. 1-20.
- JOMO K.S. et al., *Southeast Asia's Misunderstood Miracle*, Boulder (CO), Westview Press, 1997.

- LAURIDSEN L.S., *The debate on the Developmental State*, in J. MARTINUSSEN (a cura di) *Developmental Theory and the Role of the State in Third World Countries*, Occasional Paper n. 2, International Development Studies, Roskilde University, 1992.
- LAURIDSEN L.S., *The Developmental State and the Asian Miracle: An Introduction to the Debate*, in L.S. LAURIDSEN (a cura di), *Institutions and Industrial Development: Asian Experiences*, Occasional Paper No. 16, International Development Studies, Roskilde University, 1995.
- LI X., HERSH J., DRAGSBÆK SCHMIDT J., *The New "Asian Drama": Catching Up at the Crossroads of Neoliberalism*, in P.P. MASINA (a cura di), *Rethinking Development in East Asia: from Illusory Miracle to Economic Crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002.
- LINCOLN E.J., *Japan's Rapidly Emerging Strategy Toward Asia*, OECD Development Centre, Technical Papers, Paris, OECD, 1992.
- KHAN M., BLANKENBURG S., *The Political Economy of Industrial Policy in Asia and Latin America*, in G. Dosi, M. Cimoli, J.E. Stiglitz (a cura di), *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*, Oxford, Oxford University Press, 2009, pp. 336-377.
- KHAN M., JOMO K.S (a cura di), *Rents, Rent-seeking and Economic Development*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.
- KOJIMA K., *The 'flying geese' model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications*, in «Journal of Asian Economics», vol. 11, n. 4, 2000, pp. 375-401.
- KRUGMAN P., *The myth of Asia's miracle*, in «Foreign Affairs», n. 73, 1994, pp. 62-78.
- KRUGMAN P., *What happened to Asia?*, web.mit.edu/krugman/www/disinter.html, 1998.
- KRUGMAN P., *Asia: what went wrong?*, «Fortune», 2 March, 1998.
- KUNIO Y., *The rise of Ersatz Capitalism in Southeast Asia*, New York, Ox-

- ford University Press, 1988.
- MASINA P.P. (a cura di), *Rethinking development in East Asia: from illusory miracle to economic crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002.
- MASINA P.P., *Vietnam and the regional crisis: the case of a "late late-comer"*, «European Journal of East Asian Studies», vol. 1, n. 2, 2002, pp. 199-220.
- MASINA P.P., *East Asian Economic Crisis – or a Global One? Implications for the International System*, «NIAS Nyt», n.1, Maggio 2002.
- MASINA P.P., *Vietnam's Development Strategies*, London and New York, Routledge, 2006.
- MASINA P.P., *Vietnam and the experience of the Asian crisis*, in J. GHOSH, C.P. CHANDRASEKHAR (a cura di) *After Crisis: Adjustment, Recovery and Fragility in East Asia*, New Delhi, Tulika Books, 2009, pp. 292-307.
- MASINA P.P., *Vietnam between Developmental State and Neoliberalism – the Case of the Industrial Sector*, in K.S. Chang, B. Fine, e L. Weiss (a cura di) *Developmental Politics in the Neoliberal Era and Beyond: Critical Issues and Comparative Cases*, London, Palgrave, 2012.
- MASINA P.P., *Vietnam tra Flying Geese e middle-income trap: le sfide della politica industriale per una nuova tigre dell'Asia*, in «L'industria», vol. XXXIII, n. 4, 2012, pp. 705-736.
- MASINA P.P., *La Cina e le Nazioni Unite: dall'esclusione al potere di veto*, Roma, Carocci, 2012.
- MATHEWS, J.A., *Catch-up Strategies and the Latecomer Effect in Industrial Development*, in «New Political Economy», vol. 11, n. 3, 2006, pp. 313-335.
- MAZZEI F., Volpi, V., *Asia al centro*, Milano, Egea, 2006.
- MULDUR U., PETRELLA R., *The European Community and the Globalization of Technology and the Economy*, Monitor-Fast Programme, EUR 15150, Commission of the European Communities, Bruxelles 1994.

- NAGAI Y., IRIYE A. (a cura di), *The Origins of the Cold War in Asia*, New York, Columbia University Press, 1977.
- NGO, N.T.H., *Technology Adoption in Rent Seeking Economies: The Case of Vietnam*, PhD thesis, School of Orientale and African Studies, University of London, mimeo, 2013.
- OHNO K., *Avoiding the Middle-Income Trap Renovating Industrial Policy Formulation*, in «ASEAN Economic Bulletin», vol. 26, n. 1, 2009, pp. 25-43.
- OZAWA T., *The "hidden" side of the "flying-geese" catch-up model: Japan's dirigiste institutional setup and a deepening financial morass*, in «Journal of Asian Economics», n. 12, 2001, pp. 471-491.
- PALAT, R.A. (a cura di), *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Westport (CT), Greenwood Press, 1993.
- PALAT, R.A., *Capitalist Restructuring and the Pacific Rim*, London and New York, RoutledgeCurzon, 2004.
- PARNWELL M.J.G. (a cura di), *Uneven development in Thailand*, Aldershot, Avebury, 1996.
- PHAM T.H., *Supporting Industries for Machinery Sector in Vietnam*, in S. UCHIKAWA (a cura di), *Major Industries and Business Chance in CLMV Countries*, Tokyo, Ide-Jetro, 2009.
- PHONGPAICHT P., BENYAAPIKUL P., *Locked in the Middle-Income Trap: Thailand's economy between resilience and future challenges*, Bangkok, Friedrich Ebert Stiftung, 2012.
- POLLIO C., *The auto industry in Thailand: value transfer, technological dependence and relations between local and foreign capital*, c.MET Working paper 2/2012, June 2012.
- PUTZEL J. (2002) *Developmental States and Crony Capitalists*, in P.P. MASINA (a cura di), *Rethinking Development in East Asia: from Illusory Miracle to Economic Crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002.
- RIGG J., *Southeast Asia: The Human Landscape of Modernization and Development*, London, Routledge, 1997.

- RODRIK D., *Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich*, in «Economic Policy», vol. 10, n. 20, 1995, pp. 53-107.
- RODRIK D., *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, Kennedy School of Government Working Paper Series, Harvard University, RWP04-047, 2004.
- SACHS, J., *The IMF and the Asian flu*, in «The American Perspective», March–April, 1997, pp. 16–21.
- STIGLITZ J.E., *Il ruolo economico dello stato*, Bologna, Il Mulino, 1992.
- STIGLITZ J.E., *Some Lessons from the East Asian Miracle*, in «World Bank Research Observer», vol. 11, n. 2, 1996, pp. 151–178.
- STIGLITZ J.E., *Lessons of the Asia Crisis*, «Financial Times», 4 dicembre 1998.
- STIGLITZ J.E., *La Globalizzazione e i suoi oppositori*, Torino, Einaudi, 2002, cap. 4.
- STIGLITZ J.E., YUSUF S. (a cura di), *Rethinking the East Asian Miracle*, Washington, World Bank, 2001.
- SUM N.L., *The Material, Strategic and Discursive Dimensions of the «Asian Crisis» and Subsequent Developments*, in P.P. MASINA (a cura di), *Rethinking Development in East Asia: from Illusory Miracle to Economic Crisis*, Richmond, RoutledgeCurzon, 2002.
- UNIDO, *Industrial Development Report 2009 – Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries*, Geneva, Unido, 2009.
- WADE R.H., *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press, 1990.
- WADE R.H., *East Asia's Economic Success: Conflicting Paradigms, Partial Insights, Shaky Evidence*, in «World Politics», vol. 44, n. 2, 2002, pp. 270–320.
- WADE R.H., *Japan, the World Bank, and the art of paradigm maintenance: the East Asian miracle in political perspective*, in «New Left Re-

- view», n. 217, 1996, pp. 3–37.
- WADE R.H, *Rethinking industrial policy for low-income countries*, in «African Development Review», vol. 21, n. 2, 2009, pp. 352-367.
- WADE R.H., VENEROSO F., *The Asian Crisis: the High Debt Model Versus the Wall Street – Treasury – IMF Complex*, in «New Left Review», n. 228, 1998, pp. 3–23.
- WALLERSTEIN I., *The Capitalist World-Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979.
- WEISS L., *Governed Interdependence: Rethinking the Government–Business Relationship in East Asia*, in «Pacific Review», vol. 8, n. 4, 1995, pp. 589–616.
- WEISS L., *Developmental State in Transition: adapting, dismantling, innovating, not “normalising”*, «Pacific Review», vol. 13, n. 1, 2000, pp. 21–55.
- WHITE G., Wade R., *Developmental states and markets in East Asia: an introduction*, in G. White (a cura di), *The developmental state*, Basingstoke, Macmillan, 1988, p. 1–29.
- WORLD BANK, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford and New York, Oxford University Press, 1993.
- WORLD BANK, *World Development Report: The State in a Changing World*. New York: Oxford University Press, 1977.
- YUSUF S., NABESHIMA K., *Tiger Economies Under Threat: A Comparative Analysis of Malaysia’s Industrial Prospects and Policy Options*, Washington, World Bank, 2009.

COPIA PER L'AUTORE

COPIA PER L'AUTORE

Finito di stampare nell'ottobre 2013
con tecnologia *print on demand*
presso il Centro Stampa "Nuova Cultura"
p.le Aldo Moro, 5 - 00185 Roma
www.nuovacultura.it

Per ordini: ordini@nuovacultura.it

[Int_9788868121891_14x20bn_01]