

LA CRISI DELLA INDUSTRIA ITALIANA NEL QUADRO DELLA UNIONE EUROPEA

di Matteo Gaddi

Per ristrettezza dei tempi mi sono limitato a fornire alcuni appunti sulla situazione dell'industria italiana nell'ambito del quadro europeo. Dati ed informazioni sono tratti da una serie di pubblicazioni che nelle revisioni successive del testo verranno debitamente citate.

Con successivi approfondimenti ritengo opportuno affrontare anche il tema di strumenti di Politica Industriale, a partire anche da una ricognizione di quanto già esiste. Appare interessante, a questo riguardo, svolgere approfondimenti di settore (siderurgia, chimica, TLC, auto ecc.).

Parte di questo lavoro verrà realizzato anche a seguito della discussione di Parigi dell'8 e 9 dicembre.

Brevi cenni sulla traiettoria storica dell'industria italiana nel secondo dopoguerra.

Sono almeno quattro i tratti che caratterizzano lo sviluppo economico nell'immediato secondo dopoguerra. Innanzitutto la piena adesione ai nuovi accordi internazionali e alla progressiva liberalizzazione degli scambi: questo ha contribuito a orientare in modo permanente verso l'esportazione la maggior parte dell'industria italiana. Il secondo aspetto è dato dalla rinuncia dello Stato, attraverso la pubblica amministrazione, a svolgere le funzioni della programmazione e della regolazione. La rinuncia alla programmazione non ha significato il rigetto totale di politiche keynesiane; ha significato piuttosto la rinuncia della pubblica amministrazione a svolgere una funzione di indirizzo dell'economia. Questo non ha significato il disimpegno dello Stato in ambito economico: l'intervento a sostegno dell'industrializzazione è stato affidato agli Enti Pubblici Autonomi (attraverso IRI ed ENI vengono forniti al processo di industrializzazione gli assi strategici: siderurgia, petrolchimica, telecomunicazioni, infrastrutture ecc.).

Il terzo aspetto è dato dalla politica delle leggi speciali, dei sussidi, delle esenzioni a favore del privato e soprattutto della piccola impresa. Il quarto elemento è dato dalla bassa crescita salariale (molto più bassa rispetto agli altri Paesi europei) che consente alle imprese di disporre di un elevato autofinanziamento per gli investimenti.

Il fatto che l'Italia abbia scelto di seguire un sentiero di crescita basato principalmente sulle esportazioni non era affatto obbligata, tanto è vero che nel 1954 il ministro delle Finanze Ezio Vanoni aveva presentato al parlamento uno schema di sviluppo dell'occupazione e del reddito per il decennio 1955-64 che prevedeva una diversa ipotesi di crescita, basata sulla piena occupazione, la riduzione del divario Nord-Sud e l'eliminazione del deficit della bilancia dei pagamenti attraverso una programmazione dell'economia volta a dare soddisfazione prioritaria ai consumi interni.

Dal 1958, cioè con l'ingresso nel Mercato Comune e il lungo boom del commercio internazionale, la crescita italiana si basò su un modello opposto a quello proposto da Vanoni: anziché una regolamentazione dell'economia fu preferita una crescita che seguiva gli schemi classici delle politiche mercantili con crescita delle esportazioni nette e degli investimenti lordi (in parte finanziati dalla spesa pubblica), in un regime di consumi interni ridotti rispetto all'aumento del PIL. La crescita delle esportazioni s'indirizzò verso la domanda di beni di consumo di massa favorendo lo sviluppo dei corrispondenti settori industriali. In seguito, il modello industriale e la crescita salariale (dovuta alle lotte operaie) determinarono il particolare modello dei consumi nazionali negli anni Sessanta e seguenti con i consumi privati che ebbero uno sviluppo molto più consistente degli investimenti in beni pubblici.

L'indebolimento della lira venne utilizzato come strumento di competitività con l'illusione di colmare i deficit di competitività determinando un oggettivo impoverimento tecnologico e della qualità delle produzioni. Il cosiddetto "protezionismo interno" degli anni '70, fatto di agevolazioni fiscali e creditizie, si mosse nella medesima direzione, indebolendo ulteriormente capacità di crescita e di innovazione. Negli anni '70 si verifica la cesura con il primo shock petrolifero, seguito dal secondo shock del 1979. Dal 1979/80 si affermano le nuove politiche liberiste; l'Italia è attraversata da processi di ristrutturazione industriale di crescente rilevanza (anche per la partecipazione italiana al Sistema Monetario Europeo (SME) e del "divorzio" tra Ministero del Tesoro e la Banca d'Italia sulla questione dei titoli di Stato. L'intenzione era quella di forzare il sistema delle imprese a una ricerca di competitività non dipendente dalla svalutazione della moneta. Ma le imprese si limitarono a investimenti di adeguamento tecnologico la cui ratio fondamentale era il taglio dei costi attraverso il recupero di produttività. Gli anni '80 sono quelli del "galleggiamento": senza ristrutturazione dell'apparato tecnologico e produttivo si determina una consolidamento della traiettoria di trasformazione del tessuto produttivo con l'estensione della piccola e micro-impresa, soprattutto in produzioni a basso valore aggiunto, con bassi livelli di ricerca e sviluppo ed una corrispondente – cioè bassa - specializzazione produttiva.

La drammatica crisi del 1992 con relativa svalutazione, anziché una effettiva riorganizzazione del sistema produttivo italiano produsse ancora una volta, una politica di sostegno all'industria attraverso la svalutazione e non attraverso l'avanzamento tecnologico. I processi di ristrutturazione hanno progressivamente modificato la composizione dell'industria italiana, marginalizzando alcuni settori o reimpostandoli profondamente. Ma soprattutto con gli anni '90 la globalizzazione si abbatte sui limiti della struttura produttiva italiana. Mentre si accentua la divergenza del nostro sentiero di sviluppo da quello dei principali Paesi industrializzati, una parte consistente di imprese risponde al nuovo quadro internazionale accentuando i processi di delocalizzazione delle produzioni verso le aree a più basso costo del lavoro (dalla Romania alla Cina interi distretti industriali sono stati delocalizzati) e con l'ondata di privatizzazioni si sono distrutti interi settori industriali, anche di carattere strategico per un Paese industriale, compresi quelli suscettibili di espansione purché adeguatamente sostenuti con investimenti. Con le privatizzazioni nei principali settori industriali crollano gli investimenti, con i nuovi proprietari impegnati esclusivamente a spremere gli ultimi margini di utili da impianti e produzioni sempre più obsolete.

Per paesi esportatori, come la Germania e l'Italia, la crescita delle esportazioni necessita di una domanda che dia sbocco alla produzione europea è quindi cercata sempre di più nel consumo opulento dei nuovi benestanti e ricchi dei paesi emergenti. Il mercato interno, depresso dalla deflazione salariale può dare parziale sbocco al flusso di merci solo attraverso un crescente indebitamento privato. Con l'Eurozona, la costruzione di un unico mercato e la totale liberalizzazione del movimento dei capitali e della concorrenza, cui si aggiunge la spinta alle privatizzazioni, si determina una pesante riorganizzazione di tutta l'attività economica europea.

Gli investimenti nei paesi esteri (soprattutto a basso costo del lavoro), in particolare delle imprese tedesche, contribuiscono a determinare nei principali settori industriali una vera e propria sovraccapacità produttiva strutturale. Si determina una nuova divisione del lavoro attraverso processi di concentrazione, resa possibile dal capitale finanziario, senza che ciò implichi la centralizzazione e verticalizzazione delle imprese leader che, al contrario, hanno decentrato tutto il possibile attraverso vere e proprie catene gerarchiche di fornitori. Questo ha contribuito all'impoverimento del valore del lavoro e della produzione di una larga parte di tali catene di fornitura, con conseguenze anche sulla ricchezza e coesione sociale d'interi territori, anche in zone tradizionalmente ricche.

L'industria oggi in Italia.

Una quota importante prodotto manifatturiero in Italia viene realizzata dai settori tradizionali, a bassa intensità tecnologica e basso valore aggiunto: si tratta del 31% contro il 18% della Germania. Nel 2009 la quota di valore aggiunto manifatturiero prodotto dai comparti a medio e basso contenuto tecnologico raggiungeva il 62% (44% Germania). Il settore ad alta tecnologia nel 2011 non superava il 6,7% del valore aggiunto industriale. Accanto a questo va segnalato che i settori tradizionali hanno subito una grave perdita in termini di produzione: nel “Made in Italy” il calzaturiero ha perso rispetto agli anni '90 il 70%, mentre il tessile è calato del 50%: questa tendenza è condivisa anche da Francia e Germania ma in Italia è aggravata dal peso molto elevato che avevano questi settori sul sistema industriale nel suo complesso. Per questo il mix di merci prodotte è assai simile a quelle destinate all'export prodotte dai BRIC che possono contare su una manodopera a basso costo, incomparabile con quella dei livelli dell'Europa Occidentale. E al tempo stesso, va rilevato che anche nelle esportazioni a più alto contenuto tecnologico i BRIC hanno fatto meglio dell'Italia. Inoltre, come dimostrato benissimo da Gallino, questa tendenza alla progressiva perdita di base industriale (che in alcuni casi riguarda veri e propri settori) interessa l'intera industria: dall'elettronica alla chimica. Aggiungiamo considerazioni sulle dimensioni medie dell'impresa italiana. Il 95% di essa ha dimensioni da micro-impresa (meno di 10 addetti) coprendo il 48% dell'occupazione complessiva. Con le imprese di piccole dimensioni (meno di 49 addetti) si arriva al 99% di imprese.

In Italia l'industria è il settore nel quale il calo della produzione è stato più forte. Oggi la produzione industriale risulta inferiore di circa un quarto rispetto al livello pre-crisi: una caduta che ha investito anche quei settori – autovetture, elettrodomestici e calzature – che a lungo hanno caratterizzato la specializzazione produttiva dell'economia italiana.

Come anticipato sopra, la crisi del sistema industriale è di lungo corso ed è stata aggravata da alcuni fattori: la “globalizzazione”, il processo di integrazione europea con la moneta unica; il cambiamento del paradigma tecnologico (nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione). Un quarto fattore è determinato dalla debolezza della domanda interna. Questi fattori li esamineremo in seguito.

Nonostante tutte le difficoltà ancora l'Italia è un Paese industriale: nel 2012 l'industria ha prodotto 257 miliardi di euro di valore aggiunto con 4,7 milioni di occupati, determina il 70% delle spese in ricerca e sviluppo del settore privato, contribuisce per l'80% delle esportazioni. L'industria è molto importante anche per il settore terziario: i prodotti industriali esportati incorporano una parte consistente di valore aggiunto prodotto dai servizi (il 40% del valore aggiunto delle merci esportate è rappresentato da valore prodotto dai servizi e incorporato nei beni esportati).

Ma non solo.

Un importante studio del Servizio Studi di Intesa San Paolo dimostra negli ultimi 40 anni a crescere, in tutti i Paesi industrializzati (Italia compresa), sono i servizi connessi direttamente all'industria (comunicazioni, ricerca e sviluppo, informatica, trasporti, altri servizi alle imprese ecc.).

Si sono modificati, quindi, i rapporti di interdipendenza e integrazione fra industria e servizi con la crescente utilizzazione di attività classificate come servizi, ma integrate nel processo produttivo industriale.

La crescita dei servizi è dovuta, quindi, alle trasformazioni del modello produttivo delle economie avanzate. Molte fasi del processo di produzione sono state esternalizzate e ora vengono classificate come “servizi”; molti servizi che prima erano gestiti direttamente dalle imprese industriali ora sono stati esternalizzati e appaiono come “terziario”; i settori manifatturieri, nelle economie avanzate, si concentrano sulle lavorazioni a maggior contenuto tecnologico delocalizzando le fasi a minore intensità tecnologica (quindi per gestire queste complesse filiere servono specifici servizi); le innova-

zioni richiedono una quota maggiore di servizi di ricerca e sviluppo e l'utilizzo delle tecnologie informatiche; la vocazione all'export ha comportato la crescita di servizi di trasporto e movimentazione, così come analisi, ricerche di mercato e comunicazione pubblicitaria.

Tutti questi aspetti, contribuiscono a chiarire quale peso abbia, oggi, il sistema industriale nei paesi dell'Europa Occidentale, Italia compresa.

Ma purtroppo oggi l'industria italiana è in grave crisi: ha perso il 25% di produzione e ed è scesa al di sotto del 20% di quota sul PIL complessivo.

Bisogna ricordare che fino al 1990 l'industria rappresenta il 26% del valore aggiunto e dell'occupazione. Quando, negli anni '90, cambia radicalmente il contesto economico mondiale (anche con l'apertura al commercio Internazionale), la specializzazione dell'industria italiana si concentra soprattutto in produzioni tradizionali (il tessile e l'abbigliamento, il cuoio e le calzature, gli alimentari).

Tuttavia, mantengono un peso rilevante i settori della fabbricazione di macchinari e attrezzature, di macchine elettriche ed elettroniche, dei prodotti in metallo, della produzione e distribuzione di energia elettrica e di gas.

Già nel 1999 il peso dell'industria scende al 23% sia del valore aggiunto sia degli occupati.

Con l'avvio dell'Unione monetaria la politica economica perde la possibilità di utilizzare la svalutazione della moneta. In precedenza la svalutazione veniva utilizzata come strumento di competitività per sostenere le esportazioni: in particolare è stata decisiva per sostenere le esportazioni di alcune regioni specifiche, soprattutto quelle del Nord Est dell'Italia, dove si concentrano molti distretti industriali del *Made in Italy*: era evidente la correlazione tra manovre di svalutazione monetaria e aumento dell'esportazioni del Nord Est: infatti l'ultima grande impennata di esportazioni del Nord Est avviene nel 1992 con la grave crisi valutaria che porta al deprezzamento della lira.

Nel periodo 2001-07 l'incremento medio annuo del PIL pro capite in Italia è pari ad appena lo 0,7%; su questo risultato pesano le difficoltà dell'industria il cui valore aggiunto cresce lentamente (0,8 % in media all'anno). La sua incidenza sul totale dell'economia scende di 2 punti percentuali, al 21%.

Per capire la gravità della crisi dell'industria italiana bisogna fare qualche comparazione con altri Paesi.

In Francia i livelli produttivi al termine del 2012 sono inferiori solo del 14 per cento rispetto al piccolo ciclico di inizio 2008. In Germania la ripresa del 2009-11 consente un recupero quasi completo dei livelli pre-crisi. Tra il secondo trimestre del 2011 e il quarto del 2012, il valore aggiunto dell'industria italiana si riduce del 6,3 %, mentre la flessione è stata del 3,0 % in Francia e dell'1,5% in Germania.

L'indebolimento produttivo si riflette sul mercato del lavoro con una forte perdita di posti di lavoro. Ci sono comparti in cui la perdita produttiva dipende da una tendenza di lungo periodo: è il caso di produzioni tipiche del *Made in Italy*, quali il tessile e le calzature. Questa tendenza negativa di lungo corso riguarda anche produzioni meno tradizionali, caratterizzate da livelli tecnologici più elevati e da rilevanti economie di scala, come quelle dell'elettronica e degli autoveicoli. Rispetto agli anni '90 l'elettronica ha perso circa il 40% dei livelli produttivi e l'automobile il 60%.

Nel decennio che ha preceduto la crisi globale, l'indebolimento dell'industria italiana si è manifestato, in gran parte degli altri comparti industriali, caratterizzati da andamenti produttivi sostanzialmente stagnanti o solo moderatamente positivi. Anche in questi casi (industrie degli apparecchi elettrici, dei macchinari e delle attrezzature, della chimica e della farmaceutica) il confronto con la Germania è sfavorevole.

I Fattori di cambiamento.

Ricapitoliamo, brevemente, i principali fattori di cambiamento del quadro complessivo.

Il principale di questi è stata la crescente integrazione internazionale, con l'ingresso sui mercati mondiali di grandi paesi emergenti, come Cina, India, Russia, Brasile e Turchia. Inoltre si sono ridotti alcuni costi del commercio internazionale (come i dazi) e sono state tolte anche le restrizioni quantitative soprattutto con lo smantellamento dell'Accordo Multifibre, che dal 1974 al 2004 aveva imposto limitazioni alla quantità di prodotti tessili e di abbigliamento che i paesi in via di sviluppo potevano esportare verso quelli sviluppati. Questo ha cambiato radicalmente il contesto competitivo in cui si sono trovate a operare le imprese dei paesi più sviluppati, in particolare quelle tecnologicamente meno avanzate, più esposte alla concorrenza, soprattutto di prezzo, dei paesi emergenti.

L'adozione dell'euro ha anche posto fine alla possibilità per i singoli paesi di ricorrere a svalutazioni per fronteggiare perdite di competitività.

La diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) ha contribuito a ridurre i costi di trasporto e comunicazione e reso possibile il governo di processi produttivi e distributivi su scala globale.

L'industrializzazione e l'apertura agli scambi commerciali dei grandi paesi emergenti, in particolare di Cina e India, hanno rapidamente accresciuto la domanda di risorse energetiche, come delle altre materie prime, mettendo pressione sui prezzi: tra il 2000 e il 2011 il prezzo all'importazione in Europa di gas e petrolio è quasi triplicato; quello del carbone è più che raddoppiato. Anche questo è un elemento che ha condizionato le imprese italiane.

Per quanto concerne gli andamenti dal 1993 al 2011 della produttività del lavoro (misurata come PIL per ora lavorata), e della produttività totale dei fattori (PTF), stimate dall'OCSE per Francia, Germania, Giappone, Italia, Regno Unito e Stati Uniti, si dimostra che l'Italia si mantiene sostanzialmente in linea con gli altri paesi fino al 1997-98; da quel momento imbocca un sentiero solitario di stagnazione. Tra il 1998 e il 2011 il PIL per ora lavorata è cresciuto di oltre il 20% in Giappone, nel Regno Unito e negli Stati Uniti, del 17% in Francia e Germania, solo del 3,6% in Italia. Nonostante l'elevato grado di approssimazione che circonda la misurazione e l'interpretazione della produttività totale dei fattori, questo risultato suggerisce come l'analisi vada rivolta soprattutto alle variabili che influenzano il progresso tecnico e organizzativo.

Nel caso dell'Italia, una indagine condotta dalla Banca d'Italia aveva dimostrato che nel 2006-07 una parte delle imprese italiane aveva avviato un intenso processo di ristrutturazione con investimenti in attività a monte e a valle della produzione, anche in quelle attività che precedono, accompagnano e seguono la produzione: aspetti tecnologici, design, marketing, commercializzazione dei prodotti e l'assistenza post-vendita.

Questo non significa che necessariamente che sviluppo significhi alta tecnologia.

Una recente ricerca basata sui distretti calzaturieri delle Marche mostra che le aziende che hanno perseguito una strategia fondata sull'innalzamento qualitativo dei prodotti, sugli investimenti nel marchio, nella ricerca e sviluppo e nelle reti commerciali dedicate, hanno conseguito una performance migliore sia nel periodo precedente la crisi del 2007-08 sia nel corso della stessa recessione rispetto alle aziende che si sono focalizzate sul contenimento dei costi delle produzioni di media qualità, anche delocalizzando all'estero. Lo stesso dicasi per una azienda di abbigliamento non di lusso del distretto di Carpi.

Questi risultati positivi sono avvenuti per le imprese che hanno effettuato investimenti in R&S negli anni 2006-08 e che hanno consentito di introdurre innovazioni di prodotto, di processo e organizzative.

Ma in Italia la spesa totale in R&S era, secondo l'OCSE, pari nel 2010 all'1,3% del PIL, un valore inferiore alla media della UE (2,0%): ultimo tra i paesi della UE15, il dato italiano è molto distante da quelli dei paesi scandinavi più innovativi (Finlandia e Svezia con 3,9 e 3,4% rispettivamente) e della Germania (2,8%). La spesa in R&S in Italia è ancora ben lontana dall'obiettivo del 3% enunciato nella strategia UE 2020. Mentre la spesa pubblica in R&S è solo lievemente inferiore rispetto agli altri principali paesi europei, in Italia è molto bassa soprattutto quella dei privati, quindi delle imprese, che è pari allo 0,7 per cento del PIL, contro l'1,2 della media della UE, l'1,4 della Francia e l'1,9 della Germania.

In Italia è dominante la presenza di imprese di dimensione piccola e media, che spesso innovano senza registrare ufficialmente spese in R&S. Le imprese italiane che dichiarano di realizzare innovazioni di prodotto o di processo senza svolgere esplicitamente attività di R&S hanno una minore capacità di realizzare brevetti, registrare disegni industriali, marchi o diritti di autore. Inoltre hanno anche una più bassa quota di fatturato da prodotti innovativi, così come è più ridotta la loro capacità di realizzare prodotti nuovi.

Il ritardo delle imprese italiane in termini di innovazione trova un parallelo nell'adozione e nell'utilizzo delle tecnologie dell'ICT. Questo ritardo è stato in parte colmato nel corso dello scorso decennio, ma nel frattempo la frontiera tecnologica si è spostata in avanti e permane un ritardo dell'Italia nell'utilizzo delle tecnologie e dei servizi più avanzati.

Il ritardo innovativo e tecnologico incide parecchio.

La piccola dimensione di impresa.

Tra le ragioni spicca la forte frammentazione del sistema produttivo italiano.

Nel 2007 la dimensione media aziendale era pari in Italia a 4 addetti. C'è una enorme diffusione di imprese con meno di 20 addetti e di microimprese in particolare: le prime hanno una quota sull'occupazione manifatturiera superiore di 16 punti percentuali alla media UE e pari a quasi due volte e mezzo quelle di Germania, Regno Unito e Svizzera, mentre le seconde hanno un peso che supera di 10 punti la media UE ed è pari a oltre il triplo di quello tedesco.

Dalla parte opposta, la ridottissima presenza di imprese con almeno 250 addetti, che assorbono poco più di un quarto dell'occupazione manifatturiera, contro il 40 per cento della media UE e il 52 per cento della Germania. La diminuzione del numero delle grandi imprese, in particolare, è, a partire dagli anni settanta, un elemento essenziale della crisi industriale italiana.

Le piccole e medie imprese hanno dato e continuano a dare al sistema produttivo italiano una grande flessibilità. Tuttavia, oggi più che in passato, la ridotta dimensione aziendale frena la capacità di innovare i prodotti e i processi produttivi, di recepire le nuove tecnologie, di accrescere l'efficienza; essa rende, al contempo, le imprese più vulnerabili ai cambiamenti del contesto internazionale, esponendole maggiormente alla concorrenza dei paesi emergenti.

Secondo i dati CIS 2008, in tutti i principali paesi europei la quota di imprese con attività innovativa è più alta tra le imprese più grandi; lo stesso si può dire per l'utilizzo delle nuove tecnologie.

Nei quattro principali paesi europei gli stessi dati mostrano come anche la probabilità che un'impresa abbia intrapreso attività di R&S al suo interno sia fortemente crescente nella dimensione di impresa: in Italia essa passa dal 13,8% delle imprese con meno di 50 addetti al 50,7% di quelle con oltre 250 addetti. La probabilità di brevettare è significativamente correlata con la dimensione aziendale: l'attività brevettuale è, in Italia, fortemente concentrata in poche grandi imprese, il 40% di essi è detenuto da imprese con un fatturato superiore ai 10 milioni di euro. Infine, per le imprese con maggiori dimensioni, non c'è solo la capacità di produrre l'innovazione all'interno dell'impresa, ma

anche quella di stabilire accordi di cooperazione con altre imprese e soprattutto con l'Università e il settore pubblico.

La dimensione di impresa non è un dato esogeno; essa riflette le scelte degli imprenditori. In questo senso, sulla performance delle imprese italiane incidono anche la loro struttura proprietaria e, soprattutto, quella gestionale, entrambe a carattere prevalentemente familiare.

Gli assetti proprietari e di controllo del sistema produttivo italiano sono cambiati poco nell'ultimo quindicennio. Le imprese italiane che fanno capo a una famiglia proprietaria sono l'86%, un dato solo lievemente superiore a quello che si registra in Francia (80%), in Spagna (83%) e nel Regno Unito (81%), ma inferiore a quello tedesco (90%). Ma ciò che differenzia le imprese familiari italiane da quelle degli altri paesi è soprattutto la bassa propensione a ricorrere a dirigenti di provenienza esterna: le imprese familiari in cui tutto il management è espressione della famiglia proprietaria sono due terzi in Italia, contro un terzo in Spagna, circa un quarto in Francia e in Germania, soltanto il 10% nel Regno Unito. Nelle economie in cui la diffusione di imprese familiari è elevata si osserva anche una minore crescita della produttività e degli investimenti e una più bassa natalità d'impresa nei settori più rischiosi.

Filiere e Distretti.

Per molti anni ha funzionato un modello di divisione del lavoro caratterizzato dalla presenza di piccole imprese specializzate in singole lavorazioni e concentrate a livello territoriale: con queste filiere locali l'Italia ha cercato di livello dell'intera filiera locale quelle economie di scala e quei vantaggi tipici della grande dimensione, preservando al contempo un ampio margine di flessibilità produttiva.

Ma i benefici derivanti da un'organizzazione territoriale della produzione basata sui distretti industriali non si estendono a tutti i settori: non tutte le produzioni, infatti, si prestano a una scomposizione del processo produttivo fra un numero elevato di piccole e piccolissime imprese; ne discende che assetti dimensionali e specializzazione produttiva non sono fra loro indipendenti. All'interno di ciascuna filiera, poi, alcune particolari funzioni – R&S, innovazione, commercializzazione – richiedono comunque dimensioni aziendali e risorse organizzative più elevate. I distretti industriali sono presenti in Italia in misura maggiore rispetto agli altri principali paesi europei: in termini di addetti tre volte tanto la Germania e dieci volte rispetto alla Francia.

I distretti industriali – caratterizzati da dimensioni aziendali ridotte, filiere produttive prettamente locali, modelli organizzativi informali – hanno sofferto la globalizzazione e il cambiamento tecnologico. In particolare, la possibilità offerta dalle nuove tecnologie di scindere fasi particolari dell'attività produttiva, fino a ieri racchiuse all'interno di un'impresa o di un distretto industriale, consente oggi di trasferire mansioni e fasi produttive più standardizzate e di routine in paesi a bassi salari. Mentre molte imprese “finali” dei distretti per le proprie caratteristiche stentano a sfruttare le *chances* di mercato offerte dalla globalizzazione e dalle nuove tecnologie, le imprese distrettuali specializzate nella fornitura di input intermedi (ma anche quelle che producono macchinari e beni di investimento) sono esposte al rischio vedersi spiazzate da produzioni di Paesi a basso costo del lavoro.

E' entrato in crisi un particolare modello di organizzazione della produzione.

Tra gli anni '70 e '80, la produzione industriale diventava più flessibile attraverso un significativo decentramento dell'attività, dando luogo a forme organizzative del lavoro e della produzione a rete.

Questa flessibilità non riduceva l'importanza delle economie di scala. In questo processo di ricomposizione produttiva e territoriale della produzione manifatturiera, le piccole unità produttive flessibili e non sindacalizzate venivano inserite nel ciclo produttivo delle grandi imprese. Il controllo del

processo produttivo a monte della filiera rimaneva saldamente nelle mani delle imprese più solide. Il decentramento interessava soprattutto l'attività dei produttori di beni intermedi e di consumo a minore valore aggiunto, sempre più soggette alla concorrenza di prezzo.

Nei Paesi europei più industrializzati la grande impresa diventava più flessibile all'interno di una solida struttura produttiva e organizzativa, con un sistema di piccole imprese complementari e integrate alla grande fabbrica. In Italia, il rapporto tra piccola impresa e grande impresa si modificava in un modo diverso: il tessuto produttivo italiano diveniva caratterizzato da un numero molto alto di piccole imprese mentre le grandi imprese si indebolivano. I distretti si sono invece proposti sul mercato internazionale come sistema autonomo, la cui *performance* dipendeva strettamente dalle commesse provenienti da altri sistemi produttivi. La straordinaria capacità da parte delle imprese italiane di introdurre innovazioni tecniche e organizzative, sulla base della valorizzazione dei processi di apprendimento a livello locale e dell'interazione virtuosa tra utilizzatori e produttori di beni capitali, ha dato vita a processi di innovazione basati essenzialmente su una sorta di "adozione creativa" della tecnologia.

Le economie di specializzazione tipiche dei distretti industriali mostrarono comunque la loro dipendenza da determinate economie di scala tradizionali. Solo le imprese più grandi, in grado di sfruttare le economie di scala tradizionali, sono in grado di industrializzare i saperi di base su cui si fonda un nuovo paradigma tecnologico; possono così condizionare i processi produttivi delle altre imprese che formano il distretto e possono dunque far sì che questi saperi siano effettivamente sfruttati. Con l'"automazione flessibile", resa possibile dalle tecnologie dell'elettronica e dell'informatica, è stato possibile progettare soluzioni tecnologiche sempre più sofisticate, in grado di concorrere con quelle delle economie di distretto che ora entravano in competizione con potenzialità innovative di origine esogena. Ma in quei distretti industriali italiani, dove la dimensione di scala necessaria alla ricerca e sviluppo è insufficiente, l'esito è l'uscita dal mercato oppure la ricollocazione lungo la filiera produttiva europea e internazionale. Le piccole e medie imprese del distretto perdono la propria autonomia decisionale, diventando 'dipendenti' dalle grandi imprese europee, anche attraverso cambiamenti negli assetti proprietari.

Come si colloca l'Italia nel processo di ristrutturazione internazionale dell'industria.

Innanzitutto appare utile tracciare una distinzione, come fa Garibaldo, tra decentramento (Outsourcing) e delocalizzazione (Offshoring). In base alle scelte fatte dalla "impresa capofila", si possono ottenere quattro casi:

1. "captive onshore outsourcing": implica uno spostamento delle forniture a favore di una impresa affiliata all'interno del Paese;
2. "non-captive onshore outsourcing": si tratta dello spostamento delle forniture a una impresa non-affiliata ma del medesimo Paese;
3. "captive offshoring": avviene quando le forniture provengono da una affiliata estera;
4. "non-captive offshoring": avviene quando il fornitore è non affiliato ed estero.

Le principali direttrici che giustificano la scelta dell'outsourcing sono:

1. scaricare parti degli investimenti e delle spese di logistica su altri soggetti;
2. scaricare parti di responsabilità dei livelli occupazionali su altri soggetti;
3. la differenza dei costi orari del lavoro tra Paese d'origine e altri Paesi;
4. scaricare i costi del modello "just in time" all'esterno: in pratica i subfornitori devono essere pronti, anche attraverso una specifica organizzazione del lavoro, ad assorbire tutte le variazioni del

contraente, sia in termini di volumi e, principalmente, in termini di velocità di risposta nel cambiamento del mix nel giro di poche ore;

5. ottimizzare gli investimenti ed il processo di lavoro sia per il contraente che per i fornitori, che si specializzano concentrandosi su attività definite.

Questi processi consentono di sfruttare in pieno la possibilità di organizzare la produzione attraverso cicli paralleli, collegati funzionalmente, riducendo enormemente i tempi complessivi. Sia quelli di progettazione, che di consegna di mercato. Vengono messi in gioco gli impianti o le risorse che possono essere utilizzati reciprocamente, questo spinge a forma strategiche di integrazione tra fornitori e aziende contraenti.

Quando le OEM delocalizzano all'interno dei confini europei non rincorrono i bassi salari, ma i diversi regimi di protezione del lavoro, come la corsa agli investimenti in Spagna dimostra. Nel caso dell'Asia, invece, rilevano i bassi salari e i bassi livelli di protezione del lavoro.

La centralizzazione senza concentrazione.

Questo ha portato al fenomeno, così definito da Bellofiore e Valevi, della "centralizzazione senza concentrazione" costituito da due aspetti: da una parte il fatto che le funzioni strategiche di una società diventano sempre più centralizzate; dall'altra, le operazioni di produzione vengono fortemente disarticolazione e riorganizzate tramite un nuovo concetto di filiera. A differenza di quanto possa apparire, la disarticolazione del processo produttivo, nasconde un altissimo livello di concentrazione del potere del capitale. Infatti le imprese che si collocano nella parte alta della catena produttiva esercitano le prerogative classiche dei gestori: ad esempio, hanno il potere di decidere per le altre società della catena come pianificare la loro produzione in un determinato periodo di tempo, la velocità di consegna dei prodotti, etc. La struttura a rete/catena dell'industria europea (con le sue interconnessioni) e la sua dispersione geografica implicano che i flussi di prodotti e servizi all'interno di ogni rete/catena sono costituiti sequenze di importazione ed esportazione. E' quindi estremamente utile sapere "per chi" e "che cosa" si esporta nell'ambito di una catena produttiva internazionale; capire se quello che si esporta è un prodotto finale per il consumo o se si tratta di un bene intermedio che viene importato da un Paese per completare la sua filiera di produzione. In alcuni casi l'analisi deve essere completata da una valutazione del valore aggiunto che si realizza nei diversi passaggi della catena produttiva: questo richiede lo "smontaggio" del prodotto e la descrizione del flusso effettivo dello specifico processo di produzione.

In Europa si è verificato un processo con livelli record di fusioni e acquisizioni nei due anni (2006-07) immediatamente precedenti l'inizio della crisi attuale. Si sono verificate anche moltissime operazioni di "offshoring", sia attraverso Investimenti Diretti Esteri (IDE), sia attraverso esternalizzazioni di parti di produzione ("outsourcing"). L'apertura dell'Europa dell'Est ai capitali dell'Europa Occidentale dopo la caduta del muro di Berlino nel 1989, ha accelerato la ristrutturazione industriale che era iniziata alla fine degli anni '70; mentre un ulteriore stimolo è venuto dall'ingresso della Cina nel mercato globale. Questo è ciò che ha portato alla nuova divisione sociale del lavoro in Europa: un sistema industriale integrato con una distribuzione territoriale disomogenea di competenze "core" e dei "quartieri generali": le società dei paesi estereuropei dell'UE-27 sono per lo più sotto il controllo di società occidentali. Dal punto di vista del processo della produzione queste reti d'impresa rappresentano un processo produttivo completamente integrato: c'è infatti congruenza tra l'organizzazione interna ed il rapporto tra le aziende coinvolte nella rete. Queste nuove imprese possono organizzare le loro reti utilizzando i diversi sistemi di obblighi sociali, di regimi fiscali, nonché le diverse capacità e competenze per mettere a punto la loro divisione interna del lavoro.

Riassumendo, due processi strettamente correlati hanno profondamente cambiato la situazione del 'capitale industriale': da un lato, un accentramento senza dinamiche di concentrazione; dall'altro lato un modello di concorrenza "neomercantilista" basato sulla espansione infinita di consumi, generando necessità di cercare nuovi mercati. In questo quadro si è assistito alla installazione di nuove strutture produttive, anche se quelle già esistenti disponevano di una notevole capacità inutilizzata: la crisi attuale è anche caratterizzata da un eccesso di offerta in settori chiave. La capacità produttiva dei nuovi impianti in concorrenza con quella delle stesse imprese nell'area euro-15 Paesi ha portato ad uno stato di sovrapproduzione endemico guidato da un eccesso di investimenti in settori chiave, come ad esempio negli "elettrodomestici bianchi" e nell'automobile. Questa situazione è stata aggravata da ingenti investimenti in "campi verdi" per creare teste di ponte industriali: un percorso reso più facile grazie alla liberalizzazione dei movimenti di capitali e che ha interessato nuovi potenziali mercati come quelli cinesi, costruendo in tal modo ancora di più a capacità in eccesso.

Il modello tedesco.

Le principali determinanti del modello orientato all'export della Germania sono: 1) l'aumento della competitività dei costi attraverso la restrizione salariale; 2) il legame con i mercati in crescita delle economie emergenti (specialmente Cina e India); 3) un incremento dell'esportazione di beni capitali in risposta all'aumento degli investimenti nei paesi emergenti; 4) la formazione di piattaforme regionali di fornitura attraverso la delocalizzazione di parti della produzione.

Non va dimenticato che dietro al boom dell'export tedesco non ci sono soltanto le esportazioni, ma anche le importazioni che la Germania effettua di parti e componenti dei propri prodotti che poi vengono esportati: queste forniture avvengono grazie alle delocalizzazioni tedesche nei Paesi a basso costo del lavoro, specialmente nell'Europa dell'Est. Al tempo stesso, mentre in Germania si è registrato un calo della percentuale di investimenti sul PIL, c'è stato un forte aumento di investimenti esteri attraverso le attività produttive delocalizzate. La Germania, quindi, ha molto investito nei Paesi vicini, quelli oltre-cortina, realizzando industrie che venivano integrate nelle proprie catene del valore. Il modello di delocalizzazione tedesco si basa sul mantenimento "in casa" delle fasi finali della produzione, spostando nei Paesi a basso costo del lavoro la produzione di componenti; a differenza di quello italiano che (in prevalenza) delocalizza l'intero processo. In questo modo, tra l'altro la Germania ha riorientato propri flussi commerciali per le importazioni verso l'Est Europa riducendo quelli con il Sud Europa, ma quest'ultima area continua a rappresentare una quota importante del surplus tedesco realizzato tramite le esportazioni. La domanda di beni intermedi della Germania favorisce solo i Paesi ad essa vicini dell'Europa Orientale e Centrale.

Come tante altre economie occidentali, l'economia tedesca si è dovuta confrontare con le economie che competono grazie a bassi livelli salariali, questo ha indotto queste precise reazioni da parte delle imprese tedesche. Da una parte le fabbriche hanno sostituito i lavoratori con i robot (si tratta dell'intensificazione del capitale degli anni 70-80), dall'altra hanno reagito con questa nuova organizzazione internazionale della produzione.

Sinn ha sottolineato che gli investimenti netti all'estero sono più alti del 50% di quelli in Germania: le imprese tedesche sono impegnate in uno "sciopero degli investimenti" in casa propria. La maggioranza delle imprese tedesche si è ristrutturata sostituendo i lavoratori con le macchine e utilizzando prodotti intermedi realizzati all'estero, anche delocalizzando gli impianti per utilizzare i vantaggi dei bassi salari dei paesi ex comunisti.

Le PMI tedesche stanno ripetendo nell'Est Europa quello che le grandi imprese hanno fatto negli anni 80 in Asia; il 60% delle PMI ha già realizzato impianti all'esterno della vecchia Europa dal

2002, mentre, secondo stime della DeutscheBank, le imprese tedesche hanno creato all'estero 3,5 milioni di posti di lavoro. La Germania è diventata il più grande investitore diretto nell'Est Europa, più grande di Gran Bretagna, Francia e USA messi assieme: l'imprenditoria tedesca ha creato nell'Est Europa tra 800mila e 1 milione di posti di lavoro.

Come visto: le fasi prevalentemente manifatturiere sono delocalizzate, quelle finali sono mantenute in Germania. Questo avviene anche nel caso dell'industria dell'auto: le linee della Porsche Cayenne sono a Bratislava (Slovacchia) mentre solo il motore, o poco più, viene aggiunto a Lipsia. In poche parole: solo un terzo del valore di quest'auto viene prodotto in Germania.

I rapporti tra Italia e Germania.

In Germania, infatti, a partire dal 1990 la strategia dei datori di lavoro è cambiata radicalmente, al fine di superare la situazione di alti salari tipica della Germania del dopoguerra. C'è stato un enorme cambiamento: si è passati dalla strategia di automazione degli anni '70 e '80 alla delocalizzazione di parte delle attività produttive, principalmente verso l'Europa orientale e in parte, come è anche il caso per le Regioni del Nord Italia, verso la vecchia UE-15. Le importazioni tedesche sono costituite da prodotti intermedi che vengono utilizzate poi in Germania nelle industrie tedesche per realizzare prodotti destinati all'export; queste componenti sono prodotte negli stabilimenti esteri dove sono avvenuti i fenomeni di delocalizzazione di parti della "supplychain". La geografia del sistema produttivo e commerciale tedesco si è modificata, con la Cina e paesi dell'est limitrofi (sempre più integrato nella catena del valore produttivo) che sono diventati partner cruciali. Al contrario, questa integrazione è molto meno avanzata con i paesi dell'Europa meridionale, con la parziale eccezione di alcuni settori dell'industria italiana, soprattutto delle regioni del Nord. E' questo il caso di parti e componenti per l'auto. Il caso dei primi dieci mercati piemontesi di parti e componenti per auto, che rappresentano il 90% delle esportazioni totali, mette in luce che tra gli sbocchi più importanti vanno annoverati Francia, Spagna e, appunto, Germania. Questo processo è rafforzato dal fatto che il processo di indipendenza (dei fornitori di componenti dai produttori di auto nazionali), che era spontaneamente nato, si è irrobustito negli ultimi dieci anni. Questo è dovuto in primis al calo delle produzioni FIAT in Italia: di conseguenza gli ordini ai fornitori nazionali si sono ridotte. In un solo anno, dal 2012 al 2013, i produttori della filiera auto che non hanno più Fiat tra i propri clienti sono balzati dal 32 al 55%, mentre i produttori della filiera che forniscono Fiat (in Italia o all'estero) sono scesi dal 68 al 45% del campione.

E' questo legame che tiene insieme la fornitura di componenti "italiane" alle industrie tedesche che giustifica recenti operazioni da parte di imprese tedesche in Italia.

L'Italia è il secondo Paese al mondo (dopo gli USA) nel quale investono le imprese tedesche con operazioni di acquisizioni e fusioni. Mentre il 35% di queste viene effettuato nella stessa Germania, il 24% avviene in USA e il 19% in Italia (il 16% in Francia e Polonia). Le acquisizioni tedesche di imprese italiane (in genere quelle con un fatturato che si colloca tra 10 e 100 milioni di euro) riguardano principalmente i settori dell'auto, meccanica, elettronica, farmaceutica e alimentare. Oltre all'interesse tedesco, nelle decisioni di cessione da parte degli italiani ha il suo peso anche la difficoltà delle imprese italiane di competere sui mercati globali, per gli effetti della crisi o per le dimensioni piccole. Queste fusioni e acquisizioni vanno a comporre il quadro di una nuova gerarchia della Germania che va costruendo piattaforme produttive globali: oggi almeno il 7% del valore aggiunto incorporato nelle esportazioni tedesche ha una stretta provenienza italiana. Nel settore dell'automotive o della meccanica strumentale, questo valore tende a salire. Ci sono regioni del Nord Italia, infatti, che hanno legami sempre più stretti con la Germania. Dopo aver parlato dell'automotive piemontese, è il caso di ricordare anche la produzione di meccanica dell'Emilia Romagna: di recente si

è svolto un incontro tra Confindustria Emilia Romagna e BDI per rafforzare una collaborazione che già oggi vede 144 imprese emiliane a partecipazione tedesca (a partire da Lamborghini e Ducati) ed un export che vede la Germania come prima partner commerciale. Il settore manifatturiero dell'Emilia è affine a quello tedesco: l'industria emiliana si sta spostando verso i segmenti a medio alta tecnologia nei quali sono impiegati il 60% degli addetti industriali (come in Baviera). Complessivamente sono 2.800 le imprese tedesche che operano in Italia (2.500 quelle italiane in Germania), quelle che hanno rapporti commerciali con l'Italia sono 50mila. Le associazioni industriali dei due Paesi parlano esplicitamente di un polo tedesco-italiano dell'industria.

In generale, nel 1999-2008 la quota delle esportazioni verso la Germania da parte del Sud Europa nel commercio totale è diminuita, mentre la quota delle importazioni è aumentata; nel frattempo, la diversificazione e la specializzazione dell'industria del Sud Europa si sono indebolite. In Germania il calo dei salari e le diseguaglianze sono state rese sopportabili dall'aumento di consumi di beni a basso prezzo e di qualità inferiore: questo colpisce le esportazioni di beni di consumo di qualità superiore prodotti dai paesi avanzati del Sud Europa che sono stati spiazzati da quelli delle aree emergenti.

Il vantaggio competitivo della Germania nella zona euro si basa principalmente sulla qualità dei prodotti e sulla coerenza della matrice produttiva con la domanda del commercio estero, in particolare dalla Cina, con la sua nuova classe media. In questa prospettiva è evidente la rilevanza strategica, per il modello tedesco, della riorganizzazione industriale, che abbiamo descritto in precedenza, vale a dire di una rete europea di fornitori resa possibile dal trasferimento all'estero di parti della produzione, cioè nei paesi orientali dell'Unione europea. Per questo un'espansione della domanda interna tedesca, pur necessaria, non sarebbe sufficiente a fornire una risposta valida per il lungo termine alla sostenibilità della zona euro in quanto ogni aumento della domanda sarebbe trasmessa in primo luogo al sistema di catena di valore transnazionale produzione tedesca.

Questione Euro / questione industriale.

Come sottolineato da Bellofiore e Garibaldo, sia l'analisi mainstream sia quelle eterodossa presuppongono che l'euro sia stato cruciale a determinare i crescenti squilibri commerciali: l'euro avrebbe creato problemi al sistema dei prezzi riducendo la capacità di esportazione dei Paesi della periferia. L'euro è parte di una strategia più ampia per riorganizzare i capitali e comprimere i diritti della classe operaia, attraverso la liberalizzazione finanziaria e l'esposizione delle economie nazionali alla concorrenza internazionale; i pilastri di questa strategia sono stati i precedenti processi di finanziariazione e liberalizzazione. L'opinione diffusa degli squilibri europei come squilibri dovuti all'Euro è parziale e imprecisa. Le variazioni nei flussi commerciali sono precedenti l'introduzione dell'euro, non successive. Infatti, in paesi come il Portogallo o la Spagna le esportazioni sono cresciute più delle importazioni dopo la creazione della moneta unica europea. Il ruolo che i flussi finanziari svolgono negli squilibri è decisivo per l'impatto che hanno sugli investimenti e sulla produzione nelle diverse economie.

Sicuramente le limitazioni imposte dal quadro istituzionale dell'euro hanno peggiorato la situazione, ma è altrettanto importante analizzare quello che è successo prima e dopo l'introduzione dell'euro. La liberalizzazione e l'integrazione dei mercati finanziari è iniziata prima dell'introduzione della moneta unica, almeno a partire dai primi anni 90, così come è cresciuta l'importanza dei paesi dell'Europa centrale e orientale. Per questo va messa in discussione la proposta di uscita dall'euro che, oltretutto, è improbabile che sarà seguita da misure di anti-austerità (anzi, potrebbe avvenire il contrario).

Tra l'altro Marcello De Cecco ha recentemente sottolineato come la Germania potrebbe anche avvantaggiarsi da un euro forte (in contrasto, quindi, con quelle tesi che sostengono che la forza della Germania derivi dalla debolezza dell'euro rispetto al marco). La Germania, infatti, avendo delocalizzato e decentrato la produzione di intermedi e componenti nei paesi del Centro e dell'Est europeo (paesi satelliti), con monete ancora indipendenti dall'euro (oltretutto svalutate per la fuga di capitali a breve), potrebbe comprare a prezzi sempre più bassi.

Se guardiamogli squilibri commerciali attraverso gli occhiali della ristrutturazione industriale e la geografia dei flussi commerciali europei, è evidente che l'uscita dall'euro, e le stesse politiche di rilancio, non sembrano andare al nocciolo della questione. La prima opzione potrebbe probabilmente risultare negativa non solo perché la variazione nel tasso di cambio potrebbe ulteriormente peggiorare i bilanci, ma anche perché i fattori più importanti degli squilibri sono di carattere strutturale. Essi riguardano il modo con cui la Germania ha costruito una catena di valore transnazionale attraverso una articolata rete di imprese al di là dei confini nazionali; la sua matrice produttiva, come è stata modificata la geografia degli scambi, la composizione dei prodotti in uscita e in importazione nei diversi paesi, l'impoverimento dei legami tra le nazioni periferiche ecc.

Quindi non basta resuscitare un keynesismo generico fatto di politiche anti-austerità e di rafforzamento della domanda effettiva, pur se necessario. I problemi sono anche strutturali, riguardano le politiche finanziarie, industriali e commerciali sulla scala del continente (all'interno e all'esterno della zona euro). Riguardano il tema "come, quanto, cosa, e per chi" produrre, cioè delle politiche industriali.

Delocalizzazioni e produttività del lavoro.

Il fenomeno delle delocalizzazioni industriali è intimamente connesso, almeno nella retorica prevalente, a quello della dinamica della produttività del lavoro. Recenti lavori di Garbellini non utilizzano come concetto di produttività quello di prodotto interno lordo reale per lavoratore o quello di unit labour cost; ma bensì quello di numero di ore lavorate per unità di prodotto. La domanda è: un eventuale calo della produttività del lavoro è causato da una minore 'efficienza' nell'applicazione del lavoro stesso ai processi produttivi, o può essere forse determinato da una variazione della struttura del prodotto nazionale in termini della sua composizione settoriale? Infatti se c'è un ampliamento di settori a bassa produttività, questo fa diminuire la produttività aggregata, anche se nulla muta nei singoli processi produttivi. Viceversa, un paese che riesca ad aumentare il peso di settori ad elevata produttività vedrebbe crescere la sua produttività senza che ciò sia connesso ad alcun miglioramento nei processi o nell'organizzazione degli stessi.

E' questo il punto che interessa le delocalizzazioni: spostare le fasi produttive a maggiore intensità di lavoro all'estero si traduce in un calo relativo del peso di tali attività. Questo farà dunque apparire un aumento, spesso rilevante, della produttività del lavoro. Mentre i paesi verso cui tale delocalizzazione ha luogo registreranno invece un calo della loro produttività. Inoltre, questo determina il crearsi di relazioni del tipo centro-periferia, con una specializzazione produttiva che tende a fissarsi rendendo così difficile la creazione, nella seconda categoria di paesi, di un sistema industriale sviluppato. Inoltre, nella prima categoria di paesi, quelli che delocalizzano, si potranno creare fenomeni di disoccupazione difficilmente assorbibili senza un intervento mirato. I processi produttivi si estendono ormai ben oltre i confini nazionali, ed è dunque lecito domandarsi quante ore di lavoro siano necessarie non solo nel paese che produce i beni destinati alla domanda finale, ma anche in quelli in cui vengono svolte le altre fasi del processo produttivo.

Nel periodo dal 1996 al 2011, praticamente in tutti i settori industriali, la Francia è il paese che realizza i maggiori aumenti di produttività, seguita da Austria e Germania. L'Italia e la Spagna sono

caratterizzate da una performance decisamente meno dinamica—ad eccezione del settore automobilistico, dove la Spagna ha mostrato aumenti di produttività positivi. Nel periodo 2004-2007 (vale a dire in corrispondenza dell'implementazione delle riforme Hartz) la Germania ha registrato aumenti di produttività in praticamente tutti i settori manifatturieri.

I settori dinamici sono caratterizzati da una produttività che cresce portando con sé un aumento dell'occupazione. Invece quando aumenti della produttività si accompagnano a riduzioni dell'occupazione, l'aumento della produttività del lavoro può semplicemente stare a segnalare la riduzione del settore corrispondente, ad esempio a seguito della delocalizzazione di attività ad elevata intensità di lavoro e basso valore aggiunto. Dai dati emerge che, in praticamente tutti i settori industriali, Francia e Germania vedono una netta prevalenza del caso “aumento della produttività e calo dell'occupazione (in Germania fa eccezione il settore automobilistico, con produttività e occupazione entrambe in aumento). In misura minore, anche l'Austria segue una dinamica simile. In Italia, Spagna e Grecia la configurazione con produttività in aumento e occupazione in calo è meno frequente. Tuttavia, si registra una frequenza maggiore del caso in cui entrambe le variabili sono in discesa.

Ma bisogna guardare ai dati complessivi di una catena internazionale del valore. In termini internazionali, cioè delle intere catene produttive transnazionali, la tendenza che emerge è che gli aumenti di produttività risultano molto meno evidenti quando si tiene in considerazione la catena produttiva nel suo complesso. Questo significa che tutti i paesi considerati, anche se in misura differente, hanno delocalizzato alcune parti del loro processo produttivo. O viceversa, sono stati destinatari di tali processi.

E' interessante anche la quota di lavoro “domestico” sul totale di produzione finale realizzata internazionalmente. In Austria, emerge una proporzione del lavoro domestico sul totale molto bassa, seguita, in quasi tutti i settori manifatturieri dalla Germania e poi dalla Francia. Diversi sono i casi dell'Italia e della Grecia che hanno percentuali di lavoro domestico più alte. L'Italia ha seguito un diverso modello di delocalizzazione: cioè anziché delocalizzare singole parti, spesso ha delocalizzato gli interi processi produttivi (con alcune eccezioni nel Nord Est che poi vedremo). Sempre in Italia, inoltre, nelle regioni del Nord, si manifesta il fenomeno di imprese fornitrici di componenti (quindi esportano) per l'industria tedesca (caso dell'automotive, ad esempio).

In Grecia, invece, per ogni settore verticalmente integrato, la proporzione del lavoro domestico su quello totale è stata sempre estremamente elevata rispetto agli altri paesi qui considerati, e per molti settori è persino aumentata. Questo potrebbe suggerire che la Grecia si posiziona piuttosto in basso nella catena del valore, cioè le sue industrie producono prevalentemente componenti che vengono assemblate altrove, ma pochi beni finali. Dunque, le fasi della catena produttiva che hanno luogo in Grecia richiedono poche importazioni, con un conseguente calo del lavoro incorporato nelle stesse.

In tutti i principali paesi europei (ad eccezione della Grecia) i processi produttivi sono stati ampiamente riorganizzati attraverso la divisione internazionale del lavoro. Tale fenomeno sembra essere stato particolarmente marcato in Germania e Francia (oltre che in Austria); la Germania dimostra di aver approfittato prima e in maniera più consistente della possibilità di delocalizzare fasi del processo produttivo ad elevato contenuto di lavoro e a basso valore aggiunto. La natura delle fasi dei processi soggette a tali delocalizzazioni è tale da suscitare preoccupazioni circa i possibili effetti sull'occupazione.

Gli aumenti di produttività che hanno seguito tali riforme sono dovuti in misura assai consistente alla delocalizzazione delle fasi meno produttive dei processi. Questo è stato possibile proprio grazie alla massiccia operazione di riorganizzazione delle filiere produttive non già diretta ad una maggiore efficienza, quanto al mutamento della divisione internazionale del lavoro. In Germania questa scelta condotta ad un incremento della disoccupazione—o al proliferare dei cosiddetti minijobs, che

implicano comunque una riduzione delle ore lavorate—e ha bloccato la dinamica salariale. La conclusione è semplice: implementare politiche del genere in Italia—o in Spagna—avrebbe probabilmente conseguenze disastrose sull'occupazione, già ai minimi storici a causa della crisi e dell'austerità.

Interessante è la comparazione della struttura di esportazioni ed importazioni di Italia e Germania nel periodo 1995-2011. Le industrie che esportano maggiormente, sia in Italia che in Germania sono quelle del settore hi-tech. Mentre le differenze tra i due paesi sono basse nel settore medium-tech, esse sono rilevante nei settori del low-tech e dei veicoli. Queste differenze dimostrano che la Germania è specializzata nella produzione e fornitura di veicoli, mentre l'Italia nel tessile e nell'alimentare.

La quota maggiore di importazioni, sia per Italia che Germania, è rappresentata da prodotti delle industrie high-tech. Mentre le importazioni tedesche in hi-tech sono costituite da quasi il 28% da intermedi e dal 23% per la formazione di capitale fisso; in Italia la situazione è opposta con il 22,2% di importazione costituite da intermedi e dal 27,3% da capitale fisso.

Utilizzando alcuni indicatori specifici si dimostra che la Germania ha una dipendenza maggiore dalle importazioni rispetto all'Italia.

La differenza in termini di produttività italiana e tedesca è evidente: ad eccezione di due settori a bassa tecnologia (legno e alimentari), la produttività tedesca è aumentata molto di più. In particolare, la crescita della produttività italiana ha iniziato a diminuire a partire dal 2001, mentre la performance della Germania è stata costante e positiva su quasi tutto il periodo.

Tuttavia, solo l'evoluzione della produttività del lavoro può essere fuorviante nel valutare la performance di un paese; è importante osservare l'evoluzione dell'occupazione. Infatti, la produttività può accompagnarsi a riduzioni di occupazione: questo è il caso, come visto, delle delocalizzazioni.

Mentre la crescita della produttività accoppiata alla crescita dell'occupazione è stata più frequente in Italia che in Germania, in quest'ultimo Paese in quasi tutti i settori prevale la coppia “aumento della produttività/diminuzione dell'occupazione”. Questi risultati suggeriscono che la maggiore produttività tedesca non dipende da cambiamenti tecnologici, ma piuttosto da una modifica della divisione internazionale del lavoro. Infatti, se si guarda alle catene produttive internazionali, si evidenzia che le differenze tra Italia e Germania in termini di produttività diventano molto più piccole. Nel caso della catena internazionale, infatti, mentre il caso italiano non registra importanti modifiche rispetto al quadro nazionale, invece la produttività della Germania risulta molto più moderata quando si considera l'intero processo produttivo organizzato a livello internazionale.

Questo conferma che le catene di produzione tedesche sono molto legate alla delocalizzazione di processi ad alta intensità di manodopera, a basso valore aggiunto. Dai dati raccolti si evidenzia che la componente di lavoro “proprio” (cioè fatto in casa, “domestico”) sul prodotto complessivo (cioè realizzato nelle catene internazionali) è più bassa in Germania che in Italia ed è in diminuzione in entrambi i paesi dal 1995 al 2008. Per quanto riguarda i prodotti tedeschi, la “quota domestica” nella chimica è passata dal 54,2% al 41,6% (Italia dal 56,1% al 49,6%), nei macchinari dal 60% al 45,5% (Italia dal 67,4% al 59,8%), nelle apparecchiature ottiche dal 58,6% al 38,9% (Italia dal 66% al 59%), nei mezzi di trasporto dal 50,7% al 36,4% (Italia dal 65,4% al 51,9%).

Questi dati suggeriscono che la maggiore produttività della Germania crescita è dovuta ad una diversa struttura produttiva (organizzata a livello internazionale) più che da differenze tecnologiche nei processi produttivi.

Il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane.

L'attività di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane avviene sia attraverso investimenti diretti esteri, sia con cosiddette "forme intermedie" definite anche "strategie di internazionalizzazione leggera" che comprendono accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivo, progetti di collaborazione più strutturata (*joint-venture*), fino alla nascita di imprese estere ad opera di imprenditori italiani.

I dati al 2013 evidenziano una sostanziale tenuta della consistenza delle attività partecipate all'estero. Questo segna una profonda differenza rispetto a quanto era avvenuto in corrispondenza di altre crisi economiche di rilevanza globale, in particolare quelle del 1973-1974 e del 1980-1981 e quella di inizio millennio collegata alla bolla della *new economy*, quando alle fasi recessive era infatti sempre seguita una più o meno ampia contrazione della consistenza complessiva delle attività partecipate all'estero dalle imprese italiane.

Certamente la crisi ha indotto molte imprese italiane a realizzare tagli e ristrutturazioni ma non si segnalano casi rilevanti di dismissioni su larga scala delle attività estere, come era invece avvenuto nelle precedenti situazioni di negativa congiuntura internazionale. A fronte della forte contrazione del mercato interno le imprese italiane hanno reagito nel loro insieme cercando di mantenere le posizioni raggiunte sull'estero negli anni precedenti.

Dal punto di vista delle direttrici geografiche, nel periodo dall'inizio della crisi a oggi (2007-2013) la tendenza principale è quella che vede una riduzione del peso dei paesi UE-15, che perdono sia in termini di numero delle imprese partecipate, sia di numero dei loro dipendenti (da 510.400 a 429.700 unità), pur rimanendo di gran lunga l'area di maggiore presenza delle imprese italiane. Tutte le rimanenti aree dell'economia mondiale registrano una crescita nel numero di imprese a partecipazione italiana, con saldi di particolare rilievo per UE-27, Asia orientale, altri paesi dell'Europa centro-orientale, America settentrionale e America Latina.

È dunque in atto un progressivo spostamento verso i nuovi mercati, dove si dirigono in prevalenza le nuove iniziative di investimento.

Dal punto di vista settoriale, il contributo delle piccole e medie imprese risulta assai più elevato della media nei settori manifatturieri a più basso contenuto tecnologico, tipici del *made in Italy* (alimentare, tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, legno, mobili, altre industrie manifatturiere, prodotti in metallo). In molti comparti il contributo delle piccole e medie imprese (fino a 249 addetti) alla attività estere a partecipazione italiana, in termini di addetti e fatturato, è ulteriormente salito negli ultimi anni, anche per effetto del *downsizing* delle imprese italiane del settore, che in alcuni casi hanno drasticamente ridotto l'attività produttiva in Italia, trasferendone buona parte in paesi a più basso costo del lavoro e mantenendo in Italia le attività più pregiate della catena del valore, quali le attività direzionali, il coordinamento delle attività commerciali e di marketing e le attività di sviluppo tecnologico e di prodotto (ivi inclusa in genere la realizzazione di modelli e prototipi).

Il posizionamento delle imprese italiane nelle GVC.

Il posizionamento delle imprese italiane all'interno delle GVC non è molto favorevole: rispetto alla Germania, è elevato il numero di imprese intermedie e, tra di esse, quelle in posizione più subalterna. Si tratta di un elemento di fragilità, considerando che le imprese intermedie subiscono fluttuazioni della domanda tendenzialmente più accentuate.

Le imprese italiane intermedie, inoltre, sono più piccole delle corrispondenti aziende tedesche.

Inoltre, rispetto alla Germania emergono segnali di difficoltà in quanto le imprese intermedie italiane hanno intrapreso con minore continuità quelle azioni che dovrebbero ridurre la subalternità delle imprese rispetto ai propri committenti.

L'economia italiana ha conosciuto una crescente integrazione nelle GVC anche attraverso un più intenso ricorso a fornitori esteri. Infatti, la quota di valore aggiunto generato all'estero e inglobato, attraverso le importazioni di prodotti intermedi, nelle esportazioni italiane del manifatturiero è cresciuta con una tendenza simile a quella della Germania, ma in misura minore rispetto a questa. Anche l'indice di partecipazione alle GVC utilizzato dall'Ocse evidenzia che l'Italia mostra un valore poco al di sotto di quello della Germania e allineato a quello della Francia.

Alcuni lavori dimostrano come le funzioni di maggiore valore si collochino a monte (ricerca e sviluppo, design) e a valle (assemblaggio; marketing; imposizione del marchio). Nel mezzo della curva si colloca la manifattura vera e propria, una fase spesso standardizzata, mediamente ad alta intensità di lavoro, soggetta a forte pressione competitiva, dove le imprese sono facilmente fungibili. Le imprese italiane si collocano, nella larga maggioranza, in questa “terra di mezzo”, ma la performance delle imprese intermedie evolute non risulta statisticamente differente da quella delle imprese finali. Dunque, dal posizionamento nella “terra di mezzo” non consegue un indistinto tratto peggiorativo dell'imprese italiane coinvolte nelle GVC.

La partecipazione alle GVC è territorialmente concentrata e appannaggio di pochi: si manifesta dunque un'ulteriore preoccupante dimensione del divario tra la struttura produttiva meridionale e quella del Centro-Nord. Un'evidente debolezza del sistema industriale italiano risiede inoltre nella scarsa numerosità di grandi imprese, perché manca l'agente che coordina, che trasmette gli impulsi alle altre componenti delle GVC, che favorisce il rafforzamento del segmento locale degli scambi ecc.

Con riferimento alle finalità della produzione estera: le imprese presenti in Nord America, in SudAmerica e nell'Area dell'euro hanno come principale destinazione la vendita sul mercato locale. In altri casi la produzione realizzata all'estero è destinata a essere reimportata in Italia per usi finali – prevalentemente quando proviene da stabilimenti dislocati nei paesi UE non appartenenti all'area dell'euro e in Cina. Per altre il paese di insediamento svolge una funzione di “piattaforma” per esportare in paesi terzi; ciò avviene soprattutto nel caso delle aziende presenti in Sudamerica, e nelle economie asiatiche (escluse Cina e India). Esiste anche il caso del ricorso a IDE per produrre beni da importare in Italia per una successiva riesportazione o per usi intermedi nei processi produttivi italiani (18,3 per cento). Le imprese che adottano forme di delocalizzazione “leggera” orientano la produzione estera principalmente all'importazione in Italia per usi finali (43,2 per cento delle imprese), per lo più dall'Asia. Nella misura in cui tale fenomeno coinvolge attività tipiche del modello di specializzazione italiano – e, tra i settori nei quali operano le imprese che dichiarano di vendere in Italia, quelli più rappresentati sono il tessile e l'abbigliamento – i rischi di “spiazzamento” della produzione nazionale legati a questo tipo di fenomeni sono maggiori.

In questa elaborazione sono state considerate solo le attività produttive con un volume di affari all'estero superiore ai 2,5 milioni di euro. In base alle dimensioni di impresa definite dall'Ue, in questa analisi non sono ricomprese le imprese con meno di 10 addetti.

Delocalizzazione: evoluzione delle partecipazioni italiane all'estero

Dati al 31/12 di ciascun anno	Nr di imprese estere partecipate da imprese italiane	Nr di dipendenti delle imprese estere partecipate da imprese italiane	Fatturato delle imprese estere partecipate da imprese italiane (in mln di euro)
2000	16.477	1.152.365	220.860
2005	21.740	1.323.327	379.091
2006	23.023	1.348.761	409.164
2007	24.941	1.485.054	513.824
2008	26.005	1.498.714	560.279
2009	26.714	1.562.158	520.836
2010	27.157	1.581.525	567.457
2011	27.191	1.557.038	583.762
Var. assoluta 2011-2000	+10.714	+404.673	+362.902
Var. % 2011/2000	+65,0	+35,1	+164,3
Var. assoluta ultimo anno (2011-2010)	+34	-24.487	+16.305
Var. % 2011/2010	+0,1	-1,5	+2,9

Elaborazione Ufficio Studi CGIA di Mestre su banca dati Reprint, ICE-Politecnico di Milano

Casi di concorrenza sull'attrazione delle imprese.

Istria

Si moltiplicano i segnali di “concorrenza” sull’insediamento di impresa da parte di Paesi confinanti con le regioni settentrionali italiane. Si è costituita la Camera di Commercio Istro-Veneta la quale ha annunciato che 50 imprese venete e friulane sono pronte a trasferirsi in Istria (Croazia) lamentandosi delle “inefficienze” dello Stato italiano. In realtà ad interessare le imprese venete e friulane è il costo del lavoro che in Istria si aggira sui 450 euro al mese per lavoratore, ai quali aggiungere 250 euro di contributi sociali. Inoltre la Croazia, nei prossimi 8 anni, sarà destinataria di un miliardo di euro all’anno di Fondi europei. I sindaci delle comunità locali dell’Istria stanno progettando aree industriali con esenzioni fiscali per chi si insedierà. Un centinaio di aziende italiane si sono già trasferite in Istria, con capofila la Benetton.

Serbia

Anche in Serbia, il nuovo premier Aleksandar Vucic ha annunciato misure per attrarre imprese: tra queste anche la riforma del mercato del lavoro con maggiore flessibilità. L’Italia per la Serbia è il primo partner commerciale (import/export quasi alla pari: 1,5 miliardi di euro ciascuno) e nel paese ex jugoslavo sono già presenti 800 imprese italiane. L’Italia è al primo posto per livello di IDE, in termini percentuali è oltre il doppio della Germania. Oltre al basso costo del lavoro, come nel caso della Croazia, le imprese italiane utilizzano la localizzazione negli Stati dell’ex Jugoslavia per raggiungere i mercati di altri Paesi balcanici e la Russia.

Austria

Nel 2013 la presenza di aziende italiane è aumentata con 35 nuovi insediamenti (22 nel 2012). Per favorire questi insediamenti è stata costituita dal Governo una agenzia per gli investimenti stranieri. L'Italia è il secondo investitore dopo la Germania, ad oggi le imprese italiane sono 800. L'agenzia per gli investimenti nel pubblicizzare le opportunità sottolinea il dato del carico fiscale: la tassa unica del 25% sull'utile di impresa e la flessibilità dei licenziamenti.

Le delocalizzazioni sostenute dai Governi regionali. Il caso della Lombardia.

Diversi Governi Regionali del Nord Italia, in questi anni, hanno addirittura finanziato il trasferimento all'estero di attività industriali. La Regione Lombardia nel 2010, assieme alle Camere di Commercio lombarde, ha stanziato € 2.150.000 (con voucher) per sostenere la cosiddetta "internazionalizzazione" delle PMI lombarde. Con queste risorse sono state finanziate anche azioni per la creazione o il consolidamento di una presenza diretta in paese straniero, cioè l'installazione di attività produttive all'estero che, trattandosi di PMI, non saranno certo aggiuntivi rispetto alle produzioni sul territorio regionale, bensì sostitutivi. Con il Fondo di Rotazione per l'Internazionalizzazione ("FRI") vengono finanziate le PMI lombarde per la realizzazione, tramite investimento diretto o in Joint Venture con imprese estere, di nuovi insediamenti produttivi, centri di assistenza tecnica post-vendita o strutture logistiche permanenti all'estero; la dotazione iniziale del FRI è pari ad Euro 8.000.000,00.

Il modello veneto di delocalizzazione.

Le medie imprese venete costruiscono reti che poco hanno a che fare con quelle tipiche delle grandi multinazionali. In particolare, esse cercano di utilizzare dei partner locali all'estero con esperienza diretta del luogo di insediamento nonché di riprodurre, nei paesi esteri in cui si insediano, la rete locale di subfornitura. Le PMI venete hanno cercato di organizzare la loro presenza all'estero non tanto con l'ampliamento dei propri confini proprietari ma tramite estensione delle catene di fornitura e del contesto di relazioni che le connota. In tal caso non sono le singole imprese ad espandersi all'estero, ma è l'organizzazione a rete a propagarsi, dando luogo a piccoli sistemi che lavorano in collegamento con la rete di origine. Una caratteristica rilevante del processo di internazionalizzazione è perciò "l'esportazione" dei distretti."

Il distretto italiano/veneto più noto e popoloso, anche perché di più antica formazione, è quello di Timisoara, in Romania, dove operano molte consociate di imprese venete attive nei settori del Made in Italy, ma anche in quello della lavorazione del legno. Un altro tentativo nella medesima direzione è quello attivato dall'Associazione Industriali di Vicenza a Samorin, in Slovacchia. In questo distretto sono ospitate più di 60 aziende vicentine (in questo caso il settore è quello dell'elettromeccanica), in un'area di 500 mila metri quadrati. A conferma di quanto sopra detto, Assindustria di Vicenza prevede non solo la costituzione di filiali, ma anche una continua integrazione con il tessuto locale, al fine di "riprodurre" l'area-sistema della meccanica veneta. La scelta di Samorin, tra i paesi dell'Est è stata dettata, oltre che dalla disponibilità di manodopera a basso costo (20% di quella veneta), anche dalla collaborazione con le autorità locali (il governo assicura contributi a fondo perduto fino al 65% degli oneri destinati all'urbanizzazione delle aree industriali) e dalla vicinanza con il confine austriaco.

La delocalizzazione si concretizza attraverso diverse modalità:

- ricorso a subfornitori indipendenti per l'acquisto da essi di prodotti progettati dall'impresa committente. Un caso particolare è il traffico di perfezionamento passivo (Tpp) con il quale le imprese

esportano le materie prime o semilavorate nel paese a basso costo del lavoro dove esse vengono lavorate e successivamente reimportate come prodotto finito o semi-finito.

- accordi di partnership con imprese estere di tipo contrattuale, senza la partecipazione al capitale di rischio;
- joint venture e altri accordi con la partecipazione al capitale di rischio;
- investimenti diretti esteri (acquisizione o creazione ex novo di imprese): questa tipologia è utilizzata in prevalenza dalle grandi imprese o dalle multinazionali.

La delocalizzazione delle imprese venete avviene attraverso forme intermedie, come gli accordi di collaborazione commerciale e di subfornitura, in misura molto meno rilevante attraverso investimenti di capitale.

Prendendo ad esempio la Romania, principale paese destinatario dei processi di delocalizzazione nel settore tessile (tessile-abbigliamento-calzature), è interessante notare come la media del capitale veneto investito è di circa 20.000 euro per azienda, poco meno della metà dell'investimento medio delle aziende italiane e addirittura 40 volte inferiore a quello olandese. Del resto le imprese venete del settore tessile-abbigliamento delocalizzano ricorrendo anche alla subfornitura internazionale. Il settore in esame, infatti, è caratterizzato da un ciclo produttivo già profondamente segmentato in senso verticale, in cui singole fasi della produzione hanno un elevato grado di indipendenza. E' possibile organizzare la produzione in luoghi diversi rispetto a quelli in cui si realizza la progettazione. Tutto ciò agevola la scomposizione produttiva e, per questa via, la delocalizzazione. Durante gli anni sessanta in tutti i paesi industrializzati il settore tessile -abbigliamento era dominato da imprese verticalmente integrate che svolgevano internamente tutte le fasi del processo produttivo, ma a partire dagli anni settanta si è assistito ad un intenso fenomeno di decentramento delle fasi manifatturiere da parte delle imprese finali in favore di più piccoli laboratori generalmente situati ancora all'interno dei confini regionali o nazionali. Fino agli anni novanta la frammentazione del settore si è concretizzata principalmente nella forma della subfornitura nazionale. Fino alla seconda metà degli anni ottanta la delocalizzazione ha riguardato una minima parte della produzione italiana di abbigliamento e calzature. Già nei primi anni novanta la delocalizzazione è diventata un fenomeno significativo. La forma di gran lunga più diffusa è stata quella della subfornitura internazionale che la maggior parte delle volte si è tradotta in una sostituzione di subfornitori veneti con subfornitori esteri. In alcuni casi le relazioni produttive si sono basate esclusivamente su semplici accordi con produttori esteri locali, accordi che prevedevano l'acquisto da parte dell'impresa veneta di un prodotto finale realizzato su materie prime comprate direttamente dall'impresa terzista sul luogo di produzione. Nella maggior parte dei casi però la subfornitura ha preso la forma dell'esportazione della materia prima e della successiva reimportazione del prodotto finito.

I modelli di delocalizzazione del settore tessile -abbigliamento assumono diverse caratteristiche a seconda delle aree geografiche interessate. La delocalizzazione intesa come decentramento internazionale della produzione, che consente tuttavia un controllo logistico sulle funzioni di approvvigionamento e distribuzione, riguarda prevalentemente l'area dell'Est europeo e il bacino del Mediterraneo (Romania, Bulgaria, Ungheria, Croazia, Slovacchia, Tunisia, Marocco). Nei paesi dell'Europa Centro-Orientale il vantaggio localizzativo deriva, oltre che dal basso costo del lavoro, dalla presenza di un ampio numero di lavoratori qualificati nelle lavorazioni *labour intensive* e dalla relativa prossimità geografica con l'Italia. In questo modo, si possono delocalizzare anche singole fasi di produzione, fornendo la materia prima al produttore estero in conto lavorazione e reimpostando in tempi relativamente brevi i prodotti finiti o semilavorati, i quali successivamente vengono venduti sul mercato nazionale e internazionale. Si delocalizza l'industrializzato.

Un altro modello di integrazione della produzione si manifesta nei confronti delle economie emergenti e in più rapida crescita del Sud-Est asiatico (Cina, India, Thailandia, Vietnam, Corea del Sud,

Indonesia). In questi paesi, dove l'invio della materia prima risulterebbe troppo costoso a causa della distanza, si attuano prevalentemente subforniture finalizzate alla produzione del commercializzato: in tal caso sono gli stessi produttori esteri che provvedono all'approvvigionamento delle materie prime e degli accessori in loco. Si tratta, in altre parole, dell'importazione di prodotti finiti realizzati interamente in un altro paese, su progettazione però dell'impresa nazionale.

E' possibile un intervento pubblico in Italia ? Privatizzazioni e liberalizzazioni.

Per definire le forme e gli obiettivi di un possibile intervento pubblico in economia, bisogna necessariamente partire dal quadro attuale schematizzando alcune delle principali caratteristiche del Paese: 1) L'Italia è un Paese nel quale ogni anno sono state erogate ingenti risorse alle imprese, ma al tempo stesso è: 2) il Paese che più ha privatizzato in Europa, soprattutto a partire dagli anni '90; 3) il Paese che ha introdotto le maggiori liberalizzazioni in settori industriali strategici (energia, telecomunicazioni, trasporti ecc., recependo le direttive europee nella maniera più liberista; 4) un Paese privo di strumenti di programmazione, in particolare di settore.

Per quanto concerne la mole di risorse pubbliche destinate alle imprese, la prima difficoltà nella quale ci si imbatte è quella di definire con precisione l'ammontare complessivo di fondi pubblici messo a disposizione delle imprese: ci sono problemi di contabilità, di messa a disposizione dei dati, di conoscenza stessa degli interventi. Alcune stime indicano in 25 miliardi annui la mole di aiuti pubblici alle imprese, uno studio commissionato dal Governo italiano nel 2012, invece, li "limita" a 16, ma a questi andrebbero aggiunti gli incentivi per l'energia verde e gli sconti fiscali (sembra ammontare a circa 30 miliardi di euro l'anno). Ancora, si dovrebbero aggiungere tutti i contributi erogati dai livelli regionali e locali di Governo.

Mancano, tuttavia, gli strumenti di verifica di come vengono impiegate queste risorse, il più delle volte erogate senza la preventiva definizione di obiettivi industriali o sociali.

L'Italia è il Paese che dal 1992 al 2007 ha privatizzato di più in Europa, e a livello mondiale siamo secondi soltanto al Giappone. Tra il 1985 e il 2007 in Italia sono state realizzate privatizzazioni in grado di generare un introito pari a 152 miliardi di euro: le fasi più dense di operazioni sono quelle che il Ministero delle Finanze chiama di "lancio" (1992-1996: 16 miliardi), di "accelerazione" (1996-2000: 79 miliardi), di "consolidamento" (2001-2005: altri 50 miliardi).

Non vi fu settore che venne risparmiato dalla furia privatizzatrice: banche, siderurgia, chimica, energia, industria alimentare ecc. E' nel settore bancario che si registrò la più grande opera di privatizzazione in quanto considerata propedeutica per il successo dell'intero processo. Agli inizi degli anni '90 l'Italia era il paese europeo nel quale il controllo pubblico delle banche era il più elevato; il processo di riforma attuato ha portato all'azzeramento della proprietà pubblica nelle banche italiane, andando così ben oltre Germania e Francia che hanno mantenuto nel sistema bancario una presenza pubblica più che significativa – rispettivamente 52% e 31%. Questa ondata di privatizzazioni fu in larga parte dovuta alla grande pressione sul risanamento della finanza pubblica imposto dal Trattato di Maastrich. Le privatizzazioni in sostanza erano intese come strumento per "fare cassa", cioè per ottenere dalla vendita delle partecipazioni pubbliche risorse utili ad abbattere il debito pubblico. È stata approvata una legge specifica (legge n. 432 del 27 ottobre 1993) per istituire il Fondo per l'ammortamento dei titoli di Stato con l'unica finalità di ridurre il debito pubblico: in questo modo si è sancito per legge il principio che i proventi delle privatizzazioni dovevano essere utilizzati unicamente per la riduzione del debito.

Ad argomentare la necessità di "fare cassa" per ridurre il debito pubblico, si è sempre detto che le imprese pubbliche erano meno efficienti e meno redditizie di quelle a gestione privata. Si tratta in realtà di una comparazione priva di senso: le imprese a controllo statale erano state concepite come

uno strumento di sviluppo industriale e di politica sociale, con scopi essenzialmente diversi da quello del perseguimento del profitto. In questo modo si è potuto sopperire ai limiti del settore privato, sostenere gli investimenti in taluni settori o aree del paese, creare occupazione, talvolta salvare imprese in dissesto. Nessun ragionamento di merito è stato poi svolto a proposito del carattere strategico o meno delle imprese che si andavano privatizzando.

Inoltre, l'Italia è il Paese che ha assunto nella maniera più liberista possibile le direttive UE in materia di liberalizzazione di tre settori strategici come l'energia, le telecomunicazioni, i trasporti.

Il modello seguito è analogo per tutti tre i settori: 1) istituzione di una Authority (con funzioni di regolazione, definizione del modello di tariffe, definizione dei canoni per l'utilizzo di infrastrutture ed impianti, controllo del mercato); 2) scorporo delle infrastrutture dedicate a trasporto e distribuzione (di energia, di traffico vocale e dati, di traffico persone e merci) e messa disposizione delle stesse per le imprese concorrenti in ciascun mercato; 3) cancellazione di diritti di esclusiva o diritti speciali e, di conseguenza, la possibilità per più imprese di esercitare il medesimo servizio semplicemente sulla base di atti di autorizzazione emessi dall'autorità.

Questo è quello che concretamente è avvenuto, ad esempio, nel settore dell'energia con il Decreto Bersani del 1999, che al primo articolo stabilisce che liberalizza le attività di produzione, importazione, esportazione, acquisto e vendita di energia elettrica.

Sostanzialmente la stessa cosa è avvenuta nel settore delle telecomunicazioni (la soppressione dei diritti esclusivi e speciali, il diritto di ciascuna impresa di svolgere servizi di telecomunicazioni e di installare reti, la sottoposizione delle imprese alla sola autorizzazione) e dei trasporti nei quali si aggiunge, alla separazione dell'infrastruttura dal servizio, anche la segmentazione del servizio (passengeri, locale-regionale, merci, tratte di mercato) a seconda della redditività di ciascun segmento. In questo modo è accaduto che nei segmenti sussidiati dal pubblico (in quanto scarsamente redditizi) la messa a gara dei servizi di trasporto pubblico si è risolta in una ulteriore pressione per il taglio del personale e il peggioramento delle condizioni contrattuali e lavorative, mentre nelle tratte "ricche" (alta velocità) i privati (la cordata Montezemolo-Della Valle) hanno potuto fare il loro ingresso in campo senza obblighi di servizio universale per fare i loro profitti (e ottenendo anche la cancellazione per legge del contratto nazionale di settore per i propri dipendenti). Quindi il mercato si è sviluppato solo dove le condizioni di profitto erano garantite dallo stato.

Negli altri Paesi europei la situazione è assai diversa. In Germania, per quanto concerne i trasporti ferroviari la scena risulta dominata dall'incumbent nazionale: la DBAG detiene infatti, attraverso le sue controllate, circa il 90% della quota di mercato nei comparti passeggeri e merci e, attraverso la DB Regio (trasporto regionale passeggeri), circa l'88% della quota di mercato dei servizi di trasporto regionale/locale. In Francia, l'apertura effettiva del mercato ferroviario nazionale continua a essere frenata dalla presenza di elevate barriere all'entrata. La possibilità di espletare l'attività di trasporto nel segmento passeggeri resta una prerogativa pressoché esclusiva della SNCF: allo stato attuale, infatti, la legislazione francese dispone l'inapplicabilità del principio del libero accesso. In Italia, invece, si fa di tutto per indebolire Trenitalia ed infatti imprese straniere stanno inserendosi nel nostro Paese. La stessa cosa è avvenuta nell'energia.

Sempre il Decreto Bersani ha stabilito che "a nessun soggetto è consentito produrre o importare, direttamente o indirettamente, più del 50 per cento del totale dell'energia elettrica prodotta e importata in Italia". Questo ha significato la progressiva riduzione del perimetro dell'ENEL, costretta a vendere parchi di centrali. Di conseguenza è fortemente calata la quota di mercato (di produzione di energia) coperta dall'ENEL: anzi ormai siamo a meno del 30%.

In Francia, il campione nazionale Electricité de France (EDF) copre circa il 90% della produzione energetica. Una presenza simile può vantarla anche l'altro grande campione francese (GDF) nel settore del gas. In Italia, invece, alla frammentazione delle multiutilities locali adesso corrisponde an-

che il tentativo di indebolire l'ENI con lo scorporo di Snam. In Germania, invece, per rafforzare l'impianto delle società locali operanti nei settori energetici si è dato vita a RWE (che avrebbe dovuto rappresentare il modello di riferimento per la Multiutilities del Nord). Quindi, mentre noi liberalizziamo e apriamo i nostri mercati allo shopping straniero, Francia e Germania rafforzano quei loro campioni nazionali che operano nei settori strategici. Un ulteriore disastro si registra nel settore delle telecomunicazioni.

L'Italia si classifica al 22° posto in termini di diffusione delle tecnologie digitali, con riferimento sia all'infrastrutturazione in banda larga del territorio, sia all'utilizzo di internet da parte degli utenti finali.

C'è, come si vede, un grande spazio per gli investimenti, ma finora si è sempre fallito.

La ragione di questi fallimenti l'ha illustrata l'allora Presidente Esecutivo di Telecom, Bernabè: "quello che non faremo mai sono investimenti di natura pubblicistica. Non possiamo portare l'infrastruttura in aree a fallimento di mercato se non ci sono i sussidi previsti dalle regole europee".

Quindi: le reti si costruiscono in Italia solo laddove sono alti i margini di profitto.

Inoltre l'Italia non dispone di strumenti di programmazione di settore, con gravi danni per la tenuta dell'industria di base, ad esempio nelle situazioni della siderurgia e della chimica. Si tratta di due settori fondamentali, in quanto le loro produzioni entrano in tantissime filiere industriali. In entrambi i casi nel corso degli anni si è andato impoverendo il tessuto produttivo perdendo stabilimenti e produzioni. Ad esempio, nella chimica l'Italia ha un elevato deficit della bilancia commerciale di settore, pari a 9,5 miliardi di euro (nel 2010, mentre in Europa la bilancia commerciale del settore chimico ha registrato un surplus di 47 miliardi di euro, 14 dei quali provenienti dalla chimica di base, in Italia si è registrato un deficit di 9,5 miliardi di euro attribuibile alla chimica di base, che ha un saldo negativo di oltre 10 miliardi).

Una situazione negativa si riscontra anche nella siderurgia.

Quali strumenti per un possibile intervento pubblico in economia?

Dal punto di vista della presenza del pubblico in economia, va bloccata ogni ulteriore privatizzazione e va introdotto un reale ed efficace indirizzo politico nelle imprese in cui lo Stato detiene ancora partecipazioni significative, su tutti il caso dell'ENI. A questo fine andrebbe definito un modello di "golden share" che da meramente difensiva acquisti anche una funzione attiva.

I guasti della liberalizzazione non possono essere superati se non definendo piani e programmi di settore, i cui obiettivi principali potranno essere realizzati da investimenti pubblici e concretamente messi in opera da soggetti pubblici o semi-pubblici. Il Fondo Strategico Italiano della Cassa Depositi e Prestiti dovrebbe intervenire in questo ambito, a sostenere finanziariamente programmi di settore in energia, trasporti, telecomunicazioni, servizi di pubblica utilità.

Si tratta di mettere mano alla struttura del tessuto produttivo italiano, a ricomporsi reti filiere ma attraverso una crescita dimensionale delle imprese, mettendo così fine alla polverizzazione e al nanismo d'impresa: il Fondo di Investimento Italiano (partecipato da Cassa Depositi e Prestiti, Abi e dai principali istituti bancari) potrebbe, in questo senso, diventare uno strumento per attuare politiche industriali in grado di riformare strutturalmente il tessuto produttivo.

Sempre in questo ambito, per quanto concerne le tante crisi industriali presenti sui territori, si dovrebbero utilizzare le finanziarie regionali (Finlombarda, Veneto Sviluppo, Finpiemonte ecc.), il Fondo Strategico Italiano e FII con funzioni di re-industrializzazione e/o di ingresso nel capitale di società industriali: questi veicoli finanziari pubblici dovrebbero servire a realizzare interventi attivi di reindustrializzazione, riqualificazione e riconversione industriale con finalità strategiche, tra i quali ovviamente occupazione e qualificazione del tessuto produttivo.