

Le relazioni industriali tra Italia e Germania

Matteo Gaddi, Nadia Garbellini

Premessa

Finalmente, nella sinistra italiana, è cominciato un lavoro di studio sulle relazioni italo-tedesche in ambito economico globale ed industriale per approfondire e cercare di capire quali processi sono in corso, quali sono le strategie di governo e industriali, quali sono i principali settori industriali coinvolti.

Una prima ipotesi di base da verificare è che una parte consistente del sistema industriale italiano, in particolare quello localizzato nelle regioni settentrionali del paese, stia evolvendo verso ruoli di subfornitura di componenti e prodotti intermedi a favore delle industrie tedesche, collocate come produttrici dei beni finali.

Questa riorganizzazione del sistema industriale italiano avviene sia attraverso rapporti contrattuali di fornitura di tipo commerciale al sistema tedesco, sia attraverso acquisizioni di industrie italiane da parte di quelle tedesche (tra i cui effetti c'è un gratuito trasferimento di tecnologia italiana all'industria tedesca).

Si tratta di un processo che già da tempo determina pesanti conseguenze negative sul sistema industriale italiano e, di conseguenza, pesanti conseguenze in termini di qualità e organizzazione del lavoro, di condizioni salariali, di diritti sui luoghi di lavoro, ecc.

Per questo è necessario approfondire:

- le caratteristiche dei due sistemi industriali;
- il confronto del modo in cui concretamente si strutturano le relazioni tra imprese italiane e tedesche;
- l'analisi delle forme e modalità della presenza di imprese tedesche in Italia e viceversa;
- il confronto dei sistemi di relazioni sindacali;
- le possibili proposte di politica industriale in tema di organizzazione del lavoro e di diritti sindacali nei luoghi di lavoro;
- le relazioni tra i sindacati italiani e tedeschi da un lato e tra le rispettive sinistre politiche;
- i possibili ambiti di cooperazione sia sul piano politico che su quello sindacale.

È inoltre necessario chiedersi se esista, ed eventualmente in quali forme, un progetto dell'*establishment* politico, finanziario e industriale tedesco teso all'integrazione subalterna di larga parte delle economie europee all'economia tedesca – in altre parole, un progetto teso alla creazione di una sorta di Germania allargata economicamente a mezza Europa, per raggiungere quella dimensione più o meno continentale indispensabile ad ottenere una capacità competitiva nel mercato mondiale che possa tener testa a quella delle principali potenze economiche, emergenti e non.

La tendenza attualmente in corso pare svilupparsi in due direzioni fondamentali: la subordinazione da parte tedesca di economie industriali sviluppate come quella italiana – non solo attraverso la subordinazione industriale e il prelievo tecnologico ma anche attraverso pesanti operazioni competitive di varia natura – e la subordinazione di economie europee meno sviluppate, che ben si prestano a essere destinazione di forti delocalizzazioni produttive che consentano di fruire del basso costo del lavoro per la produzione di beni intermedi che l'industria tedesca possa importare e lavorare per produrre i beni da esportare. Dal punto di vista delle operazioni competitive interne, gli ultimi anni hanno visto una forte deflazione salariale (ad esempio attraverso l'introduzione dei cosiddetti *mini-jobs*) che – unitamente alla delocalizzazione di fasi produttive in paesi caratterizzati da basso costo del lavoro – ha consentito alla Germania di accumulare un enorme surplus commerciale.

Con questo articolo vengono affrontati soltanto alcuni di questi temi, rimandando l'approfondimento degli altri a successivi lavori di studio e inchiesta.

1. Introduzione

L'Europa si trova oggi tra l'incudine e il martello.

Mentre sul versante Occidentale proseguono le trattative, in larga misura segrete e sottratte pertanto al controllo democratico, per la realizzazione del TTIP (Partenariato trans-atlantico per il commercio e gli investimenti), da Est preme la richiesta di riconoscimento dello status di MES (economia di mercato) alla Cina. In questo modo per la UE verrebbe meno, pressoché completamente, la possibilità di ricorrere a dazi o a misure

antidumping per contrastare forme di concorrenza sleale. Le conseguenze in termini occupazionali e industriali sarebbero pesantissime: secondo uno studio dell'*Economic Policy Institute* (Scott and Jiang, 2015), sono a rischio tra 1.7 e 3.5 milioni di posti di lavoro, di cui tra 780000 e 1.5 milioni circa nella manifattura. Germania e Italia pagherebbero il conto più salato: nel caso della prima si rischierebbe la perdita da un minimo di 320mila ad un massimo di 640mila posti di lavoro; nel caso del nostro perdita tra 200mila e 415mila.

Inoltre l'Europa, dal punto di vista delle Politiche Industriali si trova con le armi spuntate. Le Politiche Industriali comunitarie, se così si possono chiamare, sono infatti caratterizzate da:

- Un approccio esclusivamente orizzontale che esclude la possibilità di interventi di tipo verticale. In altre parole la UE si limita a costruire le condizioni migliori per consentire agli investimenti e agli interventi industriali di dispiegarsi; viene dunque meno la possibilità di interventi sui settori industriali. L'approccio orizzontale enfatizza elementi quali il sostegno alla ricerca, l'infrastrutturazione materiale e immateriale dei territori, l'eliminazione di ostacoli legislativi e regolamentari, l'armonizzazione delle norme ecc. In realtà, spesso, dietro questa retorica si celano attacchi al mondo del lavoro in tema di salari, contrattazione, regolazione sociale;
- Una pesante limitazione dell'intervento pubblico, soprattutto con la regolazione in materia di aiuti di Stato e di tutela della concorrenza, di cui, nel dogma comunitario, va evitata qualsiasi forma di distorsione. E così mentre altre regioni (non solo la Cina, ma anche Giappone e Corea) hanno attivamente sostenuto interi comparti industriali, l'Europa ha assistito passivamente allo smantellamento di interi settori come la siderurgia, la cantieristica navale, per certi versi la chimica ecc.;
- La liberalizzazione dei mercati dei settori strategici, quali l'energia, i trasporti, le telecomunicazioni, spingendo sulla via della privatizzazione delle aziende pubbliche;
- La creazione di un mercato unico: l'estensione delle dimensioni del mercato (che diventa, appunto, unico) incide sull'organizzazione della produzione attraverso una maggiore specializzazione produttiva. L'organizzazione della produzione e la divisione del lavoro fanno perno sulla complementarità delle diverse imprese, che si specializzano. Con l'estensione geografica del mercato, ciò modifica la divisione del lavoro: all'interno della singola impresa, di ciascun comparto industriale, e del territorio europeo.

Le condizioni dell'Italia, nell'ambito del già debole quadro europeo, sono per certi versi ancora peggiori. Innanzitutto l'Italia è, dopo il Giappone, il paese occidentale che tra il 1992 e il 2005 ha privatizzato di più: una furia privatizzatrice che non ha risparmiato nulla, dalle banche alla siderurgia, travolgendo l'Iri, le partecipazioni statali e ogni forma di proprietà pubblica.

Inoltre, l'Italia è il Paese che ha attuato nella maniera più liberista possibile le Direttive Europee nei servizi, con il risultato di ritrovarsi con energia, comunicazioni, trasporti fortemente deregolamentati e quasi senza possibilità di intervento pubblico (e spesso preda di grandi *player* stranieri).

Il nostro Paese sconta la mancanza di strumenti di programmazione: l'ultimo tentativo di Piano che orientasse lo sviluppo dell'industria chimica è datato 1973, il piano energetico è del 1991, quello della mobilità e dei trasporti risale al 2001, in materia di siderurgia si perde nella notte dei tempi (Piano Sinigaglia).

La mancanza di strumenti di programmazione, tuttavia, non ha impedito allo Stato italiano un atteggiamento assai generoso nei confronti delle imprese fatto di aiuti diretti e indiretti sotto forma di riduzione dell'imposizione fiscale (IRAP, ecc.), di sussidi per l'acquisto di macchinari (Legge Sabbatini), nonché di una miriade di sovvenzioni che annualmente ammontano a svariati miliardi.

L'Italia è da tempo impegnata in un'opera sistematica di smantellamento dei propri campioni nazionali (da ultimo il caso Eni con la separazione delle attività di Saipem; la pesante riduzione della capacità di raffinazione; il progetto di vendita delle attività chimiche ad un fondo finanziario speculativo).

2. Perché il confronto Italia - Germania

Secondo una elaborazione della Fondazione Edison e Confindustria Bergamo (Fortis and Kockerbeck, 2015) su dati Eurostat, riportata nella Tabella 1, tra le prime 23 province europee più industrializzate, 13 sono tedesche, 9 italiane, 1 polacca.

Utilizzando gli stessi criteri adottati da Fortis and Kockerbeck (2015), la Tabella 2 presenta la classifica dei paesi europei più industrializzati. Come si vede, Italia e Germania sono due tra le economie più industrializzate dell'Europa Occidentale.

La Germania, inoltre, ha adottato una particolare strategia di investimenti diretti esteri (IDE) in Italia.

Secondo il rapporto "Gli investimenti diretti italiani in Germania e tedeschi in Italia" (Mutinelli, 2011), basato su dati Istat 2002-2008, a fine 2008 operavano in Italia oltre 2100 imprese a controllo tedesco, con

Tabella 1: Principali province europee specializzate nell'industria per livelli di valore aggiunto. Anno 2011. Industria escluse le costruzioni

Rank	Paese	Province NUTS-3	% di valore aggiunto nell'industria	% di occupati	Numero di occupati (migliaia)	Valore aggiunto per occupato (euro)	Valore aggiunto totale (migliaia di euro)
1	ITALIA	Brescia	30.7	31.1	167.7	60268	10107
2	ITALIA	Bergamo	34.1	34.2	156.3	62254	9730
3	GERMANIA	Wolfsburg, Kreisfreie Stadt	73.2	47.8	55.6	155315	8636
4	ITALIA	Vicenza	35.4	38.3	161.8	53259	8617
5	GERMANIA	Böblingen	50.2	34.1	72.4	106086	7681
6	ITALIA	Monza a Brianza	32.1	32.6	114.1	65555	7480
7	ITALIA	Treviso	30.7	34.0	136.0	52608	7155
8	ITALIA	Modena	33.7	34.2	120.5	57825	6968
9	GERMANIA	Ingolstadt, Kreisfreie Stadt	67.6	38.9	41.4	168181	6963
10	GERMANIA	Ludwigshafen am Rhein, Kreisfreie Stadt	67.9	37.6	43.2	159368	6885
11	ITALIA	Varese	30.4	31.7	111.7	60088	6712
12	GERMANIA	Esslingen	38.0	30.0	75.7	76322	5778
13	GERMANIA	Heilbronn, Landkreis	48.4	37.6	58.0	98310	5702
14	GERMANIA	Markischer Kreis	48.4	39.5	81.5	68563	5588
15	GERMANIA	Gtersloh	40.9	32.2	64.0	80788	5170
16	ITALIA	Reggio nell'Emilia	33.3	33.5	82.5	58562	4831
17	POLONIA	Legnico-Glogowski	63.8	31.0	58.2	78414	4554
18	GERMANIA	Ostalbkreis	44.9	33.4	51.7	83325	4308
19	ITALIA	Mantova	33.3	32.5	61.3	63532	3895
20	GERMANIA	Rastatt	52.2	39.0	41.9	89406	3746
21	GERMANIA	Bodenseekreis	48.4	33.0	37.3	96295	3592
22	GERMANIA	Biberach	50.0	37.5	38.3	86279	3305
23	GERMANIA	Dilgonfing-Landau	67.5	47.0	28.2	111986	3158

Fonte: elaborazioni Edison e Confindustria Bergamo su dati Eurostat

Tabella 2: Classifica dei paesi europei specializzati nell'industria per livelli di valore aggiunto. Anno 2011. Industria escluse le costruzioni

Rank	Paese	% di valore aggiunto nell'industria	% di occupati nell'industria	Numero di occupati nell'industria (migliaia)	Valore aggiunto per occupato nell'industria (euro)	Valore aggiunto totale nell'industria (migliaia di euro)
1	Ungheria	26.1	23.1	938.2	6610400	6201877
2	Repubblica Ceca	28.9	28.2	1423.7	737670	1050215
3	Svezia	22.5	14.7	676.1	1071321	724320
4	Germania	26.0	18.9	7850.0	80360	630825
5	Polonia	25.4	22.4	3458.9	100246	346742
6	Danimarca	18.9	11.5	316.3	942635	298179
7	Italia	18.1	17.9	4439.9	68056	266930
8	Francia	13.7	11.4	3083.0	85804	254065
9	Regno Unito	14.6	9.7	2830.7	74487	210853
10	Spagna	17.4	12.9	2474.6	71487	172183
11	Romania	32.5	21.6	1961.5	82034	160911
12	Olanda	17.2	9.7	857.0	127051	99481
13	Austria	22.2	16.3	679.4	98208	60999
14	Belgio	17.6	13.0	589.4	101864	60039
15	Irlanda	26.0	13.1	242.3	169336	41027
16	Finlandia	22.5	15.9	400.7	95683	38340
17	Portogallo	16.6	16.3	776.9	32934	25588
18	Grecia	10.9	10.3	451.9	43826	19805
19	Slovacchia	26.8	24.0	529.7	32219	17065
20	Bulgaria	23.8	20.2	712.8	22778	16235
21	Slovenia	25.0	22.8	216.0	37218	8040
22	Lituania	24.6	17.8	222.6	31084	6918
23	Lettonia	18.1	16.6	142.2	22675	3224
24	Estonia	22.2	23.1	135.0	23608	3187
25	Lussemburgo	7.3	10.1	37.3	74783	2789
26	Cipro	8.3	9.7	37.9	38944	1476
27	Malta	14.5	14.1	23.7	36850	874

Fonte: elaborazioni proprie su dati AMECO

Figura 1: Il rapporto KPMG sulle operazioni di *Merger & Acquisitions*.



oltre 169mila occupati e un volume d'affari di circa 76,5 miliardi di euro. In base a questi dati, la Germania rappresentava il secondo Paese investitore dopo gli USA per numero di imprese controllate e fatturato, ed il terzo per numero di addetti dopo USA e Francia. Ma dal punto di vista dell'incidenza italiana rispetto agli addetti totali delle imprese tedesche nel Mondo, il nostro Paese figurava soltanto in dodicesima posizione (superato da paesi europei come Regno Unito, Francia, Polonia e repubblica Ceca; questi ultimi due Paesi fanno parte del cosiddetto "Gruppo di Visegrád", alleanza – che prende il nome dall'omonima città ungherese – stretta nel 1991 tra i capi di stato di Cecoslovacchia, Ungheria e Polonia, allo scopo di favorire l'integrazione unitaria del blocco nell'Unione Europea. Anche se in questo campo l'accordo non ebbe successo, e si passò presto ai rapporti diretti bilaterali di ciascun paese con Bruxelles, la cooperazione tra i paesi – diventati quattro dopo la scissione della Cecoslovacchia – continuò ad esistere, rafforzandosi nel 1999 con l'istituzione del Fondo di Investimento Internazionale di Visegrád, con sede a Bratislava).

Le partecipazioni tedesche in Italia presentano alcune caratteristiche peculiari: nella gran parte dei casi sono partecipazioni di controllo, cioè che detengono il pacchetto di maggioranza del capitale sociale; si tratta di imprese di dimensioni medie o PMI; alle acquisizioni fatte ben difficilmente seguono cessioni delle stesse imprese acquisite; è riscontrabile una forte specializzazione settoriale. Le partecipazioni tedesche in Italia presentano una forte specializzazione sia rispetto al totale delle partecipazioni tedesche all'estero, sia rispetto all'insieme delle partecipazioni estere in Italia in tutta la filiera metalmeccanica ed elettromeccanica (siderurgia – prodotti in metallo – macchine e apparecchi meccanici, macchine ed apparecchi elettrici) con gruppi come Thyssenkrupp, Bosch, Siemens, Linde, Korber. Una presenza significativa (rispetto al totale di partecipazioni straniere in Italia) si riscontra nella filiera chimico-farmaceutica (Bayer, Basf, Beiersdorf, Henkel, Boehringer, Merck, Schering, Cordem Pharma e Haupt Pharma). Stessa situazione nel settore automotive con la presenza di Bosch, Getrag, Mahle, Continental, Audi, Volkswagen.

La presenza tedesca in Italia si rafforza a partire dagli anni 80 e soprattutto 90; questo fenomeno sembra essere coerente con il modello di riorganizzazione del sistema produttivo tedesco, che ha risposto con la robotizzazione negli anni '70, e con le delocalizzazioni negli anni '90.

Tuttavia se si osserva il numero complessivo di operazioni di *Merger & Acquisitions* (M&A) negli ultimi anni, la Germania sembra avere un ruolo marginale in Italia. Come si vede dal grafico riportato nella Figura 1 – tratto dal rapporto sulle operazioni di M&A di KPMG (2014) – la Germania non brilla certo per numero di operazioni o per il valore delle stesse a confronto di Paesi come gli Usa, la Francia, il Regno Unito.

Tuttavia, guardando oltre i dati immediati ci si rende conto che le operazioni tedesche rispondono ad una strategia ben precisa: innanzitutto punta al settore industriale e, nello specifico, a produzioni di qualità, inserite nelle filiere internazionali e il più delle volte complementari all'industria tedesca. Come già precisato in precedenza, si tratta in genere di medie aziende del settore auto, meccanica, farmaceutica, alimentare, elettronica; buona parte di queste impegnate nella produzione di componenti (intermedi) che vengono prodotti per essere esportati in Germania dove vengono utilizzati nelle fasi finali della produzione, per l'assemblaggio dei beni finiti che a sua volta la Germania esporta.

Marco Alfieri, in un articolo comparso su *L'Huffington Post* del 6 dicembre 2014 da cui è tratta la Tabella

Tabella 3: Le acquisizioni strategiche tedesche in Italia (2014)

Target (Italia)		Bidder (Germania)		Quota
Macro Settore	Azienda	Macro Settore	Azienda	
Industrial Markets	Pietro Carini SpA	Industrial Markets	Krahn Chemie GmbH	n.d.
Industrial Markets	Teca 25 Srl	Industrial Markets	Schubert GmbH	n.d.
Consumer Markets	Isal Srl	Consumer Markets	Alfred Kaarcher GmbH & Co KG	100.0%
Industrial Markets	Acciai Speciali Terni SpA	Industrial Markets	ThyssenKrupp AG	100.0%
Industrial Markets	Kemet Electronica Italia Srl	Industrial Markets	Manz AG	100.0%
Industrial Markets	Stelvio Kontek SpA	Industrial Markets	Wuerth Elektronik GmbH & Co KG	100.0%
IT & Media	Media Logie Snc	IT & Media	Datacolor AG	100.0%
Industrial Markets	Garbuio SpA (Garbuio Dickinson)	Industrial Markets	Hauni Maschinenbau AG	100.0%
Industrial Markets	CFP Flexible Packaging SpA	Industrial Markets	Domo Chemicals NV	100.0%
Industrial Markets	S.P.D. SpA - Gressel AG	Industrial Markets	SCHUNK GmbH & Co KG	100.0%
Consumer Markets	Le Terrazze Shopping Centre	Support Serv. and Infrastr.	Union Investment Institutional GmbH	90.0%
IT & Media	Farna3tec Srl	IT & Media	CompuGroup Medical AG	80.0%
SSI	Mazzocco Srl	SSI	PAPP Internationale Lebensmittellogistik KG	25.0%

Fonte: Database M&A Kpmg Corporate Finance

3,¹ cita un'inchiesta pubblicata dal *Financial Times* nel febbraio dello stesso anno avente come oggetto lo 'shopping strategico' tedesco. Cita inoltre Marcel Fratzscher, capo dell'istituto economico DIW, che parla di "IDE in saldo", vale a dire del fatto che l'attenzione delle imprese tedesche si sta "concentrando sulla cosiddetta zona di crisi, dove possono venire in aiuto delle medie imprese italiane che spesso devono lottare per ottenere l'accesso al credito". Questo aspetto è stato rilevato soprattutto dall'unione Industriale di Bologna, secondo la quale "Senza una strategia industriale nazionale molte Pmi finiranno integrate in cicli di business all'estero, perderemo fiscalità, buoni posti di lavoro, competenze, catene di fornitura e know-how sapiente".² In molti casi infatti i tedeschi, inglobando i propri partner italiani – fornitori o distributori in difficoltà ma con buoni servizi da offrire – comprano gli utili di intermediazione e chiudono la filiera. Se hanno sempre comprato da noi molta componentistica meccanica, adesso invece dei prodotti *mid tech* acquisiscono direttamente le aziende.

Citando nuovamente l'articolo di Alfieri, "Secondo un recente report dello studio legale e tributario Roedel & Partner, l'Italia è al secondo posto (19%) fra i paesi in cui le imprese familiari tedesche investono fuori dai confini della Germania, subito dopo gli Usa (24%) e prima di Francia e Polonia (16%). La maggior parte delle acquisizioni riguarda imprese con fatturati fra i 10 e i 100 milioni di euro. Ma soprattutto: "più che andare alla ricerca del mercato di sbocco italiano, cercano aziende con personale qualificato e prodotti, marchi o brevetti di eccellenza da commercializzare altrove", dov'è più facile avere credito da banche straniere".

Solo nei settori meccanica e automotive, la banca dati dell'Unioncamere al 31 ottobre 2014 conta ben 152 imprese con azionista di riferimento tedesco. Un numero destinato a crescere – come dimostra l'accelerazione di questi ultimi mesi – in tre modi: (i) direttamente tramite acquisizioni; (ii) indirettamente con operazioni di finanziamento di KfW (la Cassa Depositi tedesca); (iii) con operazioni mascherate da partnership strategiche dove i rapporti di forza sono tutti a vantaggio tedesco.

3. La divisione del lavoro

La modifica degli assetti proprietari che consegue alla strategia di M&A adottata dalle imprese tedesche ha effetti potenzialmente dirompenti sulla divisione internazionale del lavoro, attraverso i suoi effetti sulla composizione delle filiere produttive. Per comprendere come ciò possa accadere, è utile ricorrere a due esempi: la filiera del tessile e quella dell'*automotive*.

La filiera tessile viene giustamente definita dall'Osservatorio provinciale del settore tessile (2005) della Provincia di Bergamo come una "unica grande azienda produttiva". La figura 2 evidenzia molto bene come alle varie fasi del processo produttivo (fornitura di materie prime, filatura, tessitura, tintoria, confezionamento, logistica distribuzione) corrispondano altrettante aziende. Addirittura questa frammentazione aziendale risulta accentuata anche dalla presenza, nei vari segmenti della filiera in cui è stato scomposto il processo produttivo, di contoterzisti sia nei tessuti che nelle confezioni.

Quindi, un medesimo processo produttivo può essere frazionato in tante fasi, a ciascuna delle quali corrisponde una lavorazione svolta da una specifica azienda. Nel caso del lavoro di approfondimento svolto dall'Osservatorio della Provincia di Bergamo, che aveva come oggetto la filiera tessile della Val Seriana, sono state individuate – senza tenere conto della fornitura di materie prime e delle fasi di logistica e distribuzione – ben 15 aziende diverse che compongono la fase produttiva vera e propria.

Il settore dell'*automotive* è invece l'oggetto di uno studio realizzato da Unioncamere e Prometeia (2015) nell'ambito di una ricerca promossa dalla 10^a Commissione Industria, Commercio, Turismo del Senato.

¹Scaricabile a questo indirizzo.

²La traduzione italiana dell'articolo del *Financial Times* si può consultare a questo indirizzo.

Figura 2: La filiera tessile, Rapporto dell'Osservatorio del settore tessile della Provincia di Bergamo

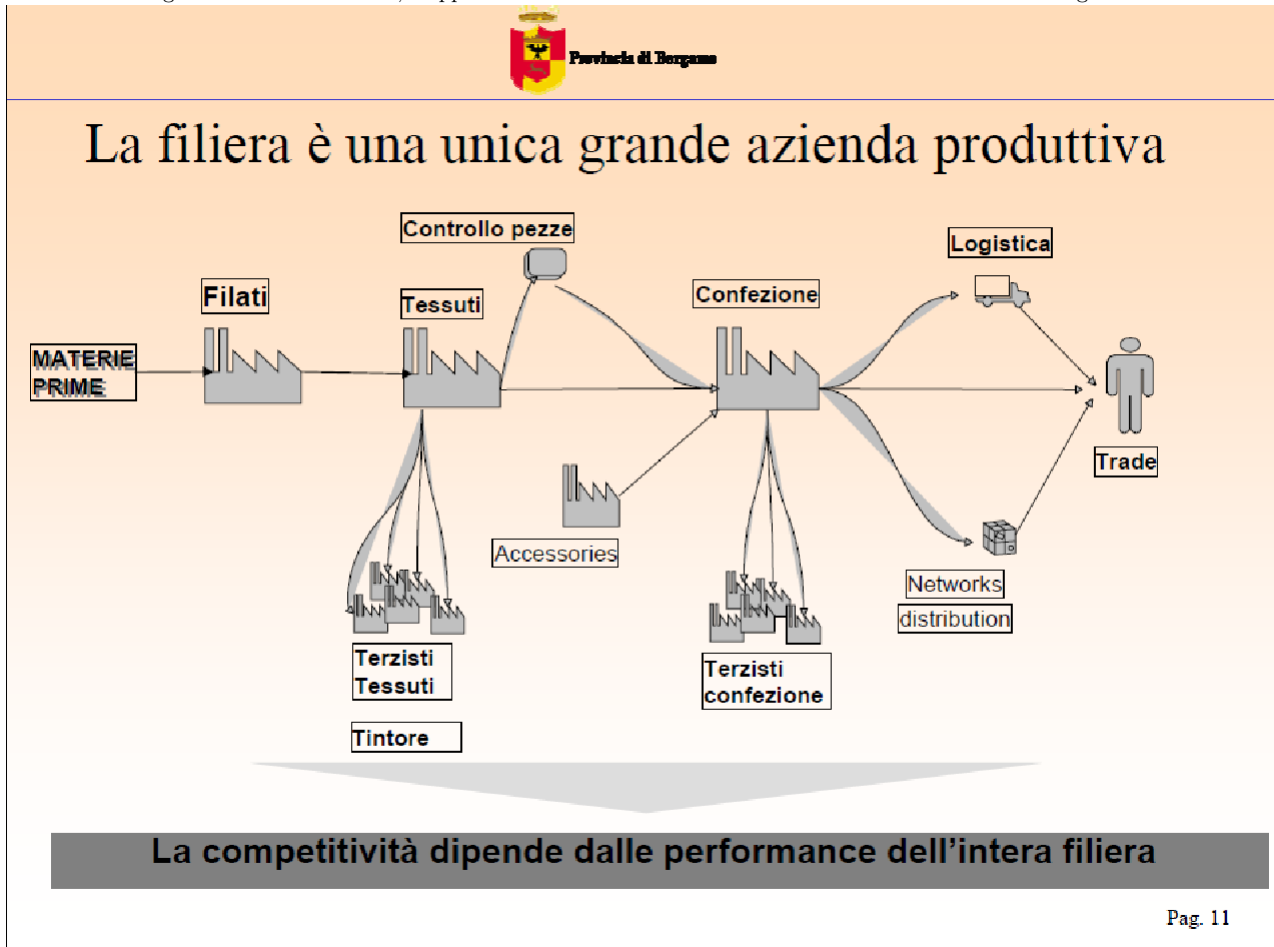
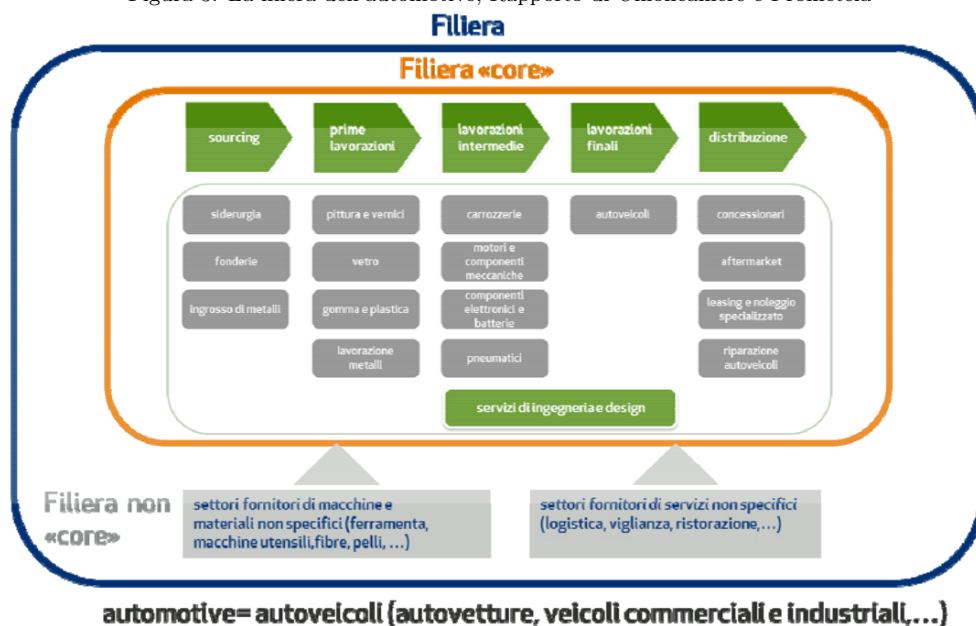


Figura 3: La filiera dell'automotive, Rapporto di Unioncamere e Prometeia



Come si può ben vedere dalla Figura 3, la filiera dell'automotive comprende:

- Siderurgia, fonderie, ingrosso di metalli quale primo passaggio della catena di produzione;
- Pittura, vernici, vetro, gomma-plastica e lavorazione metalli come prime lavorazioni;
- Carrozzerie, motori e componenti meccaniche, componenti elettronici e batterie, pneumatici come lavorazioni intermedie (che possono a loro volta essere ulteriormente scomposte nelle singole componenti di ciascun bene intermedio);
- Produzione di autoveicoli come lavorazioni finali.

Quindi, molte filiere industriali possono essere agevolmente scomposte in tante fasi – e ciascuna di queste, a sua volta, in tante altre sotto-fasi – che possono essere svolte da aziende diverse. Negli anni '70, in Italia, questo fenomeno ha preso la forma di 'decentramento produttivo': la grande fabbrica, anche per rispondere alle spinte delle lotte operaie e alla cosiddetta rigidità della forza lavoro, esternalizzava singole lavorazioni verso imprese esterne, in genere di piccole dimensioni. Le aziende esterne, quindi, producevano singoli componenti che poi convergevano verso la grande fabbrica, dove avvenivano le lavorazioni finali di assemblaggio e di completamento del prodotto.

Nel corso del tempo le cose sono cambiate dal punto di vista geografico, soprattutto a seguito degli interventi normativi che hanno consentito la più ampia libertà di movimento dei capitali (una delle caratteristiche principali del processo di globalizzazione neo-liberista), con la possibilità, quindi, di effettuare ingenti investimenti in paesi stranieri. Questa libertà di movimento dei capitali è particolarmente garantita in Europa, dove l'articolo 63 del "Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea" (TFUE) dispone che "sono vietate tutte le restrizioni ai movimenti di capitali tra Stati membri, nonché tra Stati membri e paesi terzi". Si tratta di uno dei pilastri su cui è stata costruita la UE.

Anche grazie a questa pressoché totale libertà di movimento dei capitali è stata possibile una radicale riorganizzazione del sistema industriale europeo, a partire dalla Germania – ma anche il modello italiano, per certi versi, è simile a quello tedesco.

Come sottolineato da Simonazzi et al. (2013), tra le principali determinanti del boom dell'export tedesco successivo al 2005 figura anche la formazione di piattaforme regionali di fornitura realizzate grazie alle delocalizzazioni produttive. Dal 1999 il modello di crescita della Germania non è stato guidato solo dalle esportazioni, ma anche dalla composizione delle sue importazioni, in particolare di parti e componenti prodotte da stabilimenti esteri. Inoltre, a partire dal 2001 si è registrata in Germania una caduta degli investimenti domestici (in rapporto al PIL), a fronte di un aumento degli investimenti diretti all'estero guidati dalle delocalizzazioni.

Questa riorganizzazione del modello industriale tedesco ha prodotto effetti sui Paesi dell'Est, dell'Ovest e del Sud Europa. Buona parte dei Paesi europei sono stati integrati nelle catene di fornitura di Germania e Austria,

Tabella 4: Germania: esportazioni, importazioni e bilancia commerciale per area geografica, valori assoluti e proporzione sul totale, 1999 e 2008 (Simonazzi et al., 2013)

	German exports to		German imports from		German trade balance			
	Percentage		Percentage		Absolute values		Percentage ^a	
	1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008
Southern EU	14.8	13.5	12.6	9.7	16788	73751	39.1	30.8
EC	8.3	12.6	8.5	13.6	2999	19339	7.0	8.1
Eurozone	48.9	46.2	52.4	49.5	4911	74129	11.4	30.9
EU27	69.4	68.4	70.6	69.5	24358	152585	56.8	63.7
RoW	30.6	31.6	29.4	30.5	18560	87064	43.2	36.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	42918	239648	100.0	100.0

Notes: EC, Eastern countries; RoW, rest of world.

Southern EU: Greece, Italy, Portugal and Spain.

EU eastern countries: Estonia, Latvia, Lithuania, Czech Republic, Slovenia, Slovak Republic, Hungary, Poland, Bulgaria and Romania.

Eurozone: to avoid distortive effects, data for 1999 include the countries entering EMU after that date (Greece, 2001; Slovenia, 2007; Cyprus and Malta, 2008; Slovak Republic, 2009; and Estonia, 2011). The same applies for EU27.

^aThe values in the first three rows show each group of countries' share in the total trade balance. Only the last two rows add up to 100.

Source: Eurostat.

riflettendo in ciò la composizione del commercio: i beni intermedi sono stati la componente più dinamica. Verso Est si sono spostate le catene produttive di Germania e Austria, mentre le aziende italiane sono state più attive verso i Paesi del Sud. La Germania ha investito molto nei Paesi vicini, integrandoli nelle proprie catene produttive. A essere delocalizzate sono state soprattutto attività a basso profilo professionale e alta intensità di lavoro (in parte anche alti profili), mentre quelle medie sono rimaste in patria.

Questo ha contribuito ad aumentare la produttività in casa e ad abbassare il costo per unità di lavoro (*unit labour costs*). Il modello di delocalizzazione è stato diverso tra Italia e Germania: la Germania ha mantenuto in casa la fasi finali della produzione; l'Italia invece in alcuni casi ha delocalizzato l'intero processo. In alcuni settori, tuttavia, il modello di delocalizzazione italiano ha seguito quello tedesco.

Il modello di riorganizzazione tedesco ha avuto un impatto diverso sui vari Paesi europei: ne hanno tratto vantaggio quei paesi vicini (Centro ed Est Europa) che producono intermedi che poi la Germania importa. Al contrario, con i Paesi mediterranei questa catena non è ancora molto avanzata, ad eccezione delle regioni del Nord Italia. Quei Paesi che hanno stretti legami con la Germania hanno tassi di sviluppo più elevati e buone bilance dei pagamenti. I Paesi mediterranei, invece, hanno ridotto la loro quota di esportazioni verso la Germania (di nuovo con l'eccezione del Nord Italia) e hanno accresciuto la loro quota di importazioni dalla Germania.

Della strategia di internazionalizzazione della Germania si sono occupati anche Breda and Cappariello (2012). Come sottolineato dagli autori, di fronte alla forte riduzione del valore aggiunto manifatturiero tedesco, Hans-Werner Sinn (2003) ha usato l'espressione *bazaar economy* per descrivere il ruolo giocato dalla frammentazione internazionale della produzione nell'economia tedesca. La rilocalizzazione internazionale della produzione è stata particolarmente intensa in questa Paese, specialmente a seguito dell'integrazione dei Paesi dell'Est nella seconda metà degli anni '90, ma l'etichetta di *bazaar economy* non è corretta: la Germania è ancora un paese a forte vocazione manifatturiera, ma ha cambiato la natura dei suoi processi produttivi. Le sue fabbriche utilizzano prevalentemente intermedi prodotti all'estero.

L'analisi svolta da Breda and Cappariello (2012) dimostra che sia in Germania che in Italia è cresciuto il livello della delocalizzazione internazionale tra il 1995 e il 2007: questo non riflette tanto il picco raggiunto dal commercio internazionale, ma piuttosto corrisponde ad una precisa strategia di costruire processi di produzione

Tabella 5: Proporzione sul totale del commercio con l'area euro degli scambi con la Germania, Europa del Sud e Francia, 1999 e 2008 (Simonazzi et al., 2013)

	Esportazioni verso la Germania		Importazioni dalla Germania	
	1999	2008	1999	2008
Grecia	32.7	24.3	33.3	36.6
Italia	33.1	28.9	49.4	54.0
Portogallo	29.1	20.6	25.2	24.9
Spagna	21.5	19.1	33.5	38.8
Francia	31.1	29.2	53.4	54.7

Source: UN Comtrade.

integrati a livello internazionale. Gli autori giungono a questa conclusione calcolando una serie di indicatori del grado di internazionalizzazione dei processi produttivi, a partire da dati input-output:

1. *Contenuto di importazioni della produzione domestica*: valore degli inputs intermedi importati come proporzione del valore della produzione lorda. Questo indicatore si pone l'obiettivo di misurare la delocalizzazione all'estero, da parte delle imprese, di fasi della catena produttiva. Gli autori calcolano l'indice in due modi alternativi: includendo esclusivamente le importazioni dirette (ICP) e includendo le importazioni *sia* dirette *che* indirette (DIICP) – vale a dire tenendo conto dell'integrazione verticale, ossia tenendo conto del fatto che qualunque bene o servizio importato può essere utilizzato in un settore il cui output è a sua volta un intermedio che partecipa alla produzione di altri settori, e così via.
2. *Proporzione degli inputs importati*: valore degli inputs importati come proporzione del totale degli inputs utilizzati. Serve a misurare il grado di sostituzione, da parte delle imprese, di inputs prodotti domesticamente con inputs importati. Anche in questo caso, gli autori utilizzano due formule alternative: una ampia (IITI broad) – che considera gli inputs provenienti da *tutte* le industrie – e una ristretta (IITI narrow) – che considera solo gli inputs acquistati da imprese che appartengono allo stesso settore, sia nazionali che straniere.
3. *Contenuto di importazioni delle esportazioni*, valore dei beni e servizi intermedi utilizzati per la produzione delle esportazioni come proporzione del valore delle esportazioni stesse. Si tratta di una *proxy* del livello di globalizzazione, ponendosi l'obiettivo di individuare la frammentazione internazionale delle catene produttive. Come nel caso del primo indice, se ne calcolano due versioni: una considera solo le importazioni dirette (ICE), una quelle totali, cioè sia dirette che indirette (DIICE).
4. *Valore aggiunto domestico come proporzione della produzione totale* (VAP)

I risultati per il 2007 per il caso di Italia e Germania sono mostrati nella Tabella 6. La conclusione degli autori è che il grado *outsourcing* internazionale dei due paesi nel 2007 appariva piuttosto simile.

I primi tre indicatori (ICP, IIT e ICE) possono essere calcolati, nella loro versione ampia, cioè includendo *tutte* le importazioni sia dirette che indirette, utilizzando i dati WIOD (World Input-Output Database) al posto delle tavole input-output nazionali. Questo database fornisce delle tavole input-output multiregionali, che includono quindi anche tutti gli scambi di beni e servizi tra ogni singola industria di ogni singolo paese – mentre nel caso delle tavole nazionali abbiamo solo una matrice che specifica il valore delle importazioni di ogni industria domestica distinguendo il comparto, ma non il paese, di provenienza. In questo è possibile ricostruire le catene produttive in maniera molto più dettagliata, e quindi calcolare le importazioni indirette in modo più preciso che utilizzando la sola matrice delle importazioni totali. I risultati per Italia e Germania, in valori percentuali per il 2007 e come variazione in punti percentuali dal 1995 al 2007, sono presentati nella tabella 7.

Come mostrato chiaramente dalla Tabella, si osserva una differenza fondamentale tra i due paesi. L'Italia presenta infatti, nel 2007, un valore estremamente elevato – e significativamente maggiore di quello relativo alla Germania – del rapporto tra input importati e totali (IIT, 25.1% per la Germania, 48.4% per la Germania) e del peso degli input importati sul valore della produzione lorda (ICP, 15.3% e 22.5% rispettivamente). Osservando la colonna relativa alle variazioni tra il 1995 e il 2007, si può notare come questa divaricazione sia dovuta a un incremento del processo di internazionalizzazione molto più rapido nel nostro paese (+15.1 p.p. nel caso dell'IIT, +7.5 p.p. in quello dell'ICP) rispetto alla Germania (+3.8 p.p., +2.7 p.p., rispettivamente). La tendenza è però

Tabella 6: Indici di internalizzazione, Italia e Germania, 2007 (Breda and Cappariello, 2012)

Settori	Italia						VAP
	ICP	DIICP	ICE	DIICE	IITI broad	IITI narrow	
Tot. Manifattura	21.3	31.1	22.8	33.0	31.4	47.6	27.1
Low-tech	18.6	28.0	21.3	31.0	27.7	38.2	27.5
Med-tech	25.1	35.7	23.7	34.7	35.6	62.8	24.8
High-tech	25.0	33.4	25.1	33.4	39.5	58.0	33.0
Settori	Germania						VAP
	ICP	DIICP	ICE	DIICE	IITI broad	IITI narrow	
Tot. Manifattura	20.4	29.5	22.4	31.4	31.3	41.2	30.0
Low-tech	19.3	27.0	23.7	31.3	30.2	42.7	29.7
Med-tech	20.9	31.4	21.1	31.4	31.1	38.3	28.7
High-tech	21.4	29.3	24.4	32.0	34.6	47.2	35.8

Fonte: Elaborazioni degli autori su dati ISTAT ed EUROSTAT (tavole input-output nazionali).

Tabella 7: ICP, IIT e ICE, Italia e Germania, 1995 e 2007

	IIT		ICP		ICE	
	2007 (1)	1995-2007 (2)	2007 (1)	1995-2007 (2)	2007 (1)	1995-2007 (2)
Germania	25.1	3.8	15.3	2.7	24.2	6.0
Italia	48.4	15.1	22.5	7.5	22.4	1.6

(1): Valore percentuale

(2): Variazione, punti percentuali

Fonte: calcoli propri su dati WIOD

Tabella 8: Produzione intermedia, acquisti diretti e totali da imprese domestiche

Produzione intermedia, acquisti diretti da imprese domestiche						
		Chimica	Macchinari nca	Gomma e plastica	App. ottici e elettronici	Mezzi di trasporto
Germania	1995	73.2	79.0	71.6	75.5	73.8
	2011	61.0	68.2	58.0	57.8	66.0
	Diff	12.2	10.8	13.6	17.7	7.8
Italia	1995	76.6	86.5	80.5	82.6	86.0
	2011	68.0	80.8	73.6	71.3	75.7
	Diff	8.6	5.7	6.9	11.3	10.3
Produzione intermedia, acquisti totali da imprese domestiche						
		Chimica	Macchinari nca	Gomma e plastica	App. ottici e elettronici	Mezzi di trasporto
Germania	1995	59.2	63.0	56.6	60.1	57.6
	2011	47.5	49.4	44.0	40.8	47.8
	Diff	11.7	13.6	12.6	19.3	9.8
Italia	1995	61.8	72.8	66.0	69.2	72.0
	2011	51.7	62.4	56.7	54.2	57.9
	Diff	10.1	10.4	9.3	15.0	14.1

Fonte: calcoli propri su dati WIOD

invertita nel caso del contenuto di importazioni delle esportazioni: il valore dell'indicatore nel 2007 è più elevato in Germania (24.2%) che in Italia (22.4%) e anche la crescita è stata maggiore nel primo paese rispetto al secondo (+6.0 p.p. e +1.6 p.p. rispettivamente). Ciò ci porta alla conclusione che il sistema economico tedesco è caratterizzato da una maggiore dualità per quanto riguarda la strategia di internazionalizzazione, che riguarda prevalentemente i beni e servizi destinati all'esportazione più che quelli destinati al mercato domestico. Come sappiamo, tale dualità del sistema tedesco si concretizza anche in termini di diverse condizioni contrattuali e salariali per i lavoratori impegnati nella produzione delle due categorie di beni e servizi.

La rilevanza delle catene produttive transnazionali nella strategia di internazionalizzazione di Italia e Germania può essere meglio compresa calcolando il rapporto tra input intermedi domestici e importati in alcuni settori *high-tech* il cui output è prevalentemente destinato all'esportazione. La tabella 8 mostra, per gli anni 1995 e 2011, la proporzione di acquisti domestici sul totale degli acquisti intermedi da imprese nazionali. La prima parte della tabella prende come riferimento i soli inputs diretti, mentre la seconda considera gli acquisti sia diretti che indiretti. I settori considerati sono *Macchinari nca*, *Gomma e plastica*, *Apparecchi ottici ed elettronici* e *Mezzi di trasporto*. Come si vede dalla Tabella, in entrambi i casi e per tutti e cinque i settori la proporzione di inputs prodotti domesticamente è maggiore in Italia che in Germania sia nel 1995 che nel 2011. Lo stesso vale per la diminuzione della componente domestica degli acquisti intermedi, che è stata più intensa in Germania tranne che per il settore dei mezzi di trasporto.

I dati utilizzati ci permettono anche di scomporre le importazioni, sia dirette che totali, a seconda del paese di provenienza. Per due dei cinque settori appena considerati – *Macchinari nca* e *Mezzi di trasporto* – le Tabelle 9-12 riportano i primi paesi fornitori di beni e servizi intermedi, per Germania e Italia (1995 e 2011).

Come si vede dalle Tabelle l'Italia è il secondo paese fornitore di beni e servizi intermedi per il settore *Macchinari nca* tedesco, e il terzo per il comparto dei *Mezzi di trasporto*. In entrambi i casi, il peso relativo del nostro paese come subfornitore di entrambi i settori tedeschi si è ridotto tra il 1995 e il 2011 per effetto del fortissimo aumento della presenza cinese. La Germania invece è il primo fornitore di beni e servizi intermedi per il settore dei macchinari italiani, e il secondo per quello dei mezzi di trasporto (dietro la Cina).

Tra Italia e Germania c'è tuttavia una profonda differenza: mentre in alcuni settori, come quello dell'automobile, le esportazioni italiane verso la Germania sono costituite prevalentemente da componenti (beni e servizi intermedi), quelle tedesche verso l'Italia sono costituite prevalentemente da prodotti finiti. I dati relativi al 2011 per i cinque settori di cui sopra (e per il totale di tutti i settori) sono riportati nella Tabella 13. Come si vede, nel 2011 il 52.5% dell'output del settore dei mezzi di trasporto italiano esportato in Germania consiste di prodotti finiti, mentre in senso inverso tale proporzione è del 35.3%.

Tabella 9: Importazioni dirette e totali per area geografica di provenienza, *Macchinari nca*, Germania (1995 e 2011)

Importazioni dirette			Importazioni totali		
	1995	2011		1995	2011
CHN	1.3	9.6	CHN	1.9	13.8
ITA	9.7	8.6	ITA	9.1	7.5
FRA	11.1	7.0	FRA	10.6	6.8
USA	7.3	5.7	USA	9.2	6.0
CZE	2.8	5.7	JPN	6.0	4.2
AUT	5.5	5.6	NLD	5.8	4.1
POL	2.5	5.1	AUT	3.9	3.9
NLD	7.0	5.0	POL	2.4	3.8
BEL	7.4	4.3	GBR	7.3	3.8
GBR	7.6	4.0	CZE	2.4	3.7
JPN	4.5	3.6	BEL	6.2	3.5
ESP	2.3	2.7	ESP	2.5	2.9
HUN	1.0	2.7	RUS	2.8	2.7
SWE	2.7	2.0	KOR	2.2	2.2
SVK	0.7	1.7	SWE	2.6	2.0
TUR	0.7	1.5	HUN	0.9	1.6
IND	0.3	1.5	IND	0.4	1.6
KOR	2.1	1.4	BRA	1.0	1.4
RUS	2.1	1.3	TUR	0.6	1.4
Altri	21.3	21.1	Altri	22.1	23.2

Fonte: Calcoli propri su dati WIOD

Tabella 10: Importazioni dirette e totali per area geografica di provenienza, *Macchinari nca*, Italia (1995 e 2011)

Importazioni dirette			Importazioni totali		
	1995	2011		1995	2011
DEU	24.5	22.2	DEU	20.1	15.2
FRA	14.3	9.1	FRA	13.0	7.9
GBR	6.8	3.4	USA	7.7	4.8
USA	5.9	4.0	GBR	6.4	3.1
BEL	5.1	3.8	BEL	4.7	2.9
NLD	4.2	3.9	NLD	3.9	3.2
ESP	3.7	5.9	ESP	3.6	5.1
AUT	2.8	2.9	JPN	3.3	2.1
SWE	2.3	1.4	RUS	3.3	4.9
RUS	2.3	1.1	AUT	2.3	2.3
JPN	2.0	1.2	SWE	2.1	1.3
LUX	1.2	0.4	CAN	1.6	0.9
CHN	1.2	8.4	CHN	1.6	10.6
CAN	1.1	0.4	BRA	1.0	1.6
TUR	0.9	2.7	KOR	0.9	2.3
ROM	0.9	1.0	ROM	0.9	0.7
FIN	0.8	0.6	FIN	0.9	0.6
SVN	0.7	0.7	TUR	0.8	2.2
BRA	0.7	1.1	AUS	0.8	0.9
Altri	18.5	25.9	Altri	21.1	27.4

Fonte: Calcoli propri su dati WIOD

Tabella 11: Importazioni dirette e totali per area geografica di provenienza, *Mezzi di trasporto*, Germania (1995 e 2011)

	Importazioni dirette		Importazioni totali		
	1995	2011	1995	2011	
FRA	14.4	10.2	CHN	1.6	11.2
AUT	11.1	8.0	FRA	13.4	8.8
ITA	10.4	7.6	ITA	10.0	7.3
POL	2.3	7.3	POL	2.2	5.2
CHN	1.0	6.6	USA	8.4	5.2
CZE	2.4	5.9	AUT	6.7	4.8
GBR	7.6	5.6	GBR	7.3	4.7
HUN	1.1	4.6	CZE	2.2	4.1
NLD	6.2	4.6	JPN	6.3	3.9
ESP	4.2	3.7	NLD	5.3	3.9
BEL	6.2	3.7	ESP	3.8	3.6
USA	6.2	3.6	BEL	5.6	3.2
JPN	4.6	2.6	KOR	1.6	3.1
KOR	1.3	2.4	HUN	0.9	2.6
TUR	1.1	2.4	RUS	2.4	2.3
SVK	0.8	2.0	TUR	0.8	1.9
SWE	1.9	1.6	SWE	2.1	1.8
BRA	0.9	1.3	BRA	1.1	1.5
RUS	1.6	0.9	SVK	0.8	1.4
Altri	14.8	15.2	Altri	17.5	19.4

Fonte: Calcoli propri su dati WIOD

Tabella 12: Importazioni dirette e totali per area geografica di provenienza, *Mezzi di trasporto*, Italia (1995 e 2011)

	Importazioni dirette		Importazioni totali		
	1995	2011	1995	2011	
DEU	27.0	24.1	CHN	1.7	18.0
FRA	16.6	9.3	DEU	19.7	14.8
CHN	0.9	8.8	RoW	11.6	13.9
RoW	8.7	7.8	FRA	15.1	8.0
ESP	4.1	6.7	ESP	2.8	4.9
POL	0.8	4.2	USA	8.9	4.5
KOR	0.7	4.1	RUS	2.3	3.9
GBR	7.4	4.0	NLD	4.6	3.4
USA	6.0	3.9	GBR	8.1	2.9
BEL	4.6	3.0	BEL	4.1	2.4
NLD	3.9	3.0	KOR	1.3	2.4
TUR	0.9	2.9	JPN	3.9	2.1
JPN	2.4	2.6	IND	0.5	1.7
AUT	2.8	2.2	POL	0.6	1.7
CZE	0.4	1.6	AUT	1.7	1.6
IND	0.4	1.4	TUR	0.6	1.5
HUN	0.4	1.0	TWN	1.0	1.5
TWN	0.7	1.0	BRA	0.8	1.2
SWE	1.8	0.9	CZE	0.5	1.1
Altri	9.5	7.6	Altri	10.3	8.4

Fonte: Calcoli propri su dati WIOD

Tabella 13: Esportazioni tedesche in Italia e italiane in Germania, composizione, 2011

Esportazioni tedesche in Italia						
	Chimica	Macchinari nca	Gomma e plastica	App. ottici e elettronici	Mezzi di trasporto	Totale
Beni intermedi	74.7	39.2	86.1	55.1	35.3	59.9
Beni finali	25.3	60.8	13.9	44.9	64.7	40.1
Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Esportazioni italiane in Germania						
	Chimica	Macchinari nca	Gomma e plastica	App. ottici e elettronici	Mezzi di trasporto	Totale
Beni intermedi	64.3	46.5	83.9	64.9	52.5	57.3
Beni finali	35.7	53.5	16.1	35.1	47.5	42.7
Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: calcoli propri su dati WIOD

Tabella 14: Variazioni della produttività del lavoro domestica, Italia e Germania, 1995-2007

	Italia				
	95-98	98-01	01-04	04-07	95-07
Gomma e plastica	2.5	1.2	2.2	0.4	1.6
Chimica	3.5	1.0	2.3	0.7	1.9
Macchinari nca	0.3	2.1	1.2	1.7	1.3
App. ottici ed elettronici	1.7	2.9	2.0	0.8	1.9
Mezzi di trasporto	2.0	2.5	0.2	1.4	1.5

	Germania				
	95-98	98-01	01-04	04-07	95-07
Gomma e plastica	3.9	1.4	3.7	3.5	3.1
Chimica	4.7	3.7	2.5	3.2	3.5
Macchinari nca	3.8	2.3	1.6	5.1	3.2
App. ottici ed elettronici	5.1	5.1	6.1	11.0	6.8
Mezzi di trasporto	4.3	2.1	2.9	5.9	3.8

Fonte: calcoli propri su dati WIOD

4. Frammentazione internazionale della produzione e produttività del lavoro

La questione della frammentazione internazionale delle catene produttive è legata a doppio filo con quella dell'evoluzione della produttività del lavoro. La delocalizzazione all'estero di certe fasi delle catene produttive, tipicamente a basso valore aggiunto ed alta intensità di lavoro, ha infatti come conseguenza quella di far aumentare la produttività interna, senza che abbiano effettivamente luogo dei miglioramenti tecnologici o organizzativi. Inutile dire che tali processi di rilocalizzazione internazionale sono agevolati dalla cosiddetta flessibilizzazione del mercato del lavoro, che consente di liberarsi velocemente della manodopera in eccesso, così come dal crescere degli investimenti diretti esteri.

Per restare al caso di Italia e Germania, possiamo calcolare le variazioni di produttività domestica – vale a dire le ore di lavoro necessarie per produrre quella parte delle componenti e del relativo assemblaggio di ciascuna unità di domanda finale che avviene esclusivamente entro i confini nazionali – e internazionale – tenendo quindi conto della quantità di lavoro svolta complessivamente, sia domesticamente che all'estero, per completare le fasi produttive che hanno la loro testa (cioè l'assemblaggio e quindi la vendita del prodotto finale) in ciascun paese. Nel caso di Italia e Germania, i risultati sono presentati nelle Tabelle 14 e 15, rispettivamente.

Come si vede dalle Tabelle, gli aumenti della produttività del lavoro tedesca sono molto maggiori di quelli italiani soprattutto nel caso domestico – e soprattutto in corrispondenza dell'introduzione del cosiddetto Piano Hartz che ha modificato la regolamentazione del mercato del lavoro tedesco. Osservando invece le variazioni

Tabella 15: Variazioni della produttività del lavoro internazionale, Italia e Germania, 1995-2007

	Italia				
	95-98	98-01	01-04	04-07	95-07
Gomma e plastica	1.9	2.0	0.2	-0.3	0.9
Chimica	1.8	1.8	0.7	-0.3	1.0
Macchinari nca	0.1	2.4	-0.6	0.2	0.5
App. ottici ed elettronici	1.6	2.9	-0.5	0.0	1.0
Mezzi di trasporto	1.1	1.0	-2.0	-0.3	-0.1
	Germania				
	95-98	98-01	01-04	04-07	95-07
Gomma e plastica	2.5	2.0	0.2	1.4	1.5
Chimica	2.3	3.3	0.3	0.5	1.6
Macchinari nca	3.3	1.4	-2.3	1.9	1.0
App. ottici ed elettronici	4.4	1.9	-0.9	7.3	3.1
Mezzi di trasporto	2.2	2.1	-2.7	3.1	1.2

Fonte: calcoli propri su dati WIOD

della produttività internazionale, si nota come le divergenze siano meno marcate, a dimostrazione del fatto che parte degli aumenti di produttività domestici sono in realtà dovuti a cambiamenti della divisione internazionale del lavoro. La riduzione della divergenza è particolarmente marcata nel caso di due settori: *Macchinari nca* – +3.2% annuo in media per la Germania e +1.4% per l'Italia per la produttività domestica, +1.0% contro +0.5% nel caso della produttività internazionale – e *Apparecchi ottici ed elettronici* – +6.8% contro +1.9% nel caso domestico, +3.1% contro +1.0% in quello internazionale.

L'analisi delle variazioni della produttività del lavoro, già molto controversa dal punto di vista teorico ed empirico, assume una rilevanza ancora maggiore nella attuale fase politica, caratterizzata da un attacco ai diritti dei lavoratori che passa anche attraverso la pretesa di collegare gli incrementi salariali e, appunto, l'andamento della produttività stessa. È quindi utile spendere qualche riga per fare alcune precisazioni al riguardo.

Gli indicatori della produttività dal lavoro più comunemente utilizzati sono i costi unitari del lavoro (o *ULC*, *Unit Labour Costs*) e il valore aggiunto per lavoratore a prezzi costanti. Si tratta evidentemente di indicatori che includono elementi totalmente svincolati dalla effettiva evoluzione della produttività *fisica* del lavoro, includendo elementi impositivi e contributivi che dipendono esclusivamente dall'apparato istituzionale del sistema politico ed economico di riferimento. Inoltre, tali indicatori sono quasi sempre calcolati in riferimento all'intero sistema economico, vale a dire implicitamente come media ponderata dell'andamento degli stessi a livello settoriale. Anche utilizzando valori a prezzi costanti, quindi, risulta impossibile ottenere degli indicatori che non risentano delle variazioni dei prezzi, essendo questi ultimi i pesi utilizzati per calcolare tali medie ponderate.

I recenti attacchi di Confindustria al Contratto Collettivo Nazionale si basano su un'analisi, da parte dell'organizzazione padronale italiana, dell'evoluzione del valore aggiunto a prezzi costanti per lavoratore. Come appena precisato, questo indicatore include elementi estranei alla produttività fisica del lavoro. Più nello specifico, calcolato al livello della singola branca, il valore aggiunto è la somma di tre componenti: redditi da lavoro, imposte nette sulla produzione, risultato lordo di gestione. Contabilmente, il concetto di valore aggiunto *a prezzi costanti* non ha senso, poiché non si tratta della somma del valore di merci ognuna caratterizzata da un proprio prezzo, a cui applicare un indice che ne consenta una deflazione, ma della somma di grandezze distributive.

Per di più, il valore aggiunto include anche i profitti; pretendere di collegare un suo calo a riduzioni salariali significa di fatto pretendere di scaricare il rischio di gestione sui lavoratori invece che sui padroni in termini di minori profitti.

5. E a sinistra?

La Sinistra politica, in Italia, sta cercando di intraprendere un percorso di ricostruzione. Dopo anni di disastri, non ci si poteva certo attendere che già esistesse una collaborazione con la sinistra della *Linke*. Esiste, invece, una proficua collaborazione tra le organizzazioni italiane *Punto Rosso* e *Fondazione Claudio Sabattini* e la *Rosa Luxemburg Stiftung*.

A livello sindacale esistono alcune interessanti esperienze, in particolare riferite al settore metalmeccanico con la *Fiom lombarda* e quella emiliana impegnate da tempo in progetti di collaborazione con l'*IG Metall*.

In particolare la Fiom dell'Emilia Romagna ha definito un protocollo d'intesa con la *IG Metall* di Wolfsburg che ha portato ad iniziative comuni – si vedano ad esempio la contrattazione aziendale alla Lamborghini, e i progetti futuri come la costituzione di un un CAE (Comitato Aziendale Europeo) alla *Schnellecke Logistics*, una grande azienda di fornitura del Gruppo Volkswagen-Audi. Oltre a questo sarà centrale il tema degli appalti con l'obiettivo di costruire forme di rappresentanza e relazioni sindacali lungo tutta la catena del valore. Questo comporterà, oggettivamente, un ripensamento del concetto di impresa, cioè una ridefinizione dell'unità di analisi sulla quale costruire forme di organizzazione e rappresentanza dei lavoratori.

In generale, tuttavia, ci sembra di poter dire che la sinistra in Italia non ha ancora compreso l'importanza di una relazione organica – e, ci permettiamo di dire, privilegiata – con la sinistra tedesca.

Riferimenti bibliografici

- Arrighetti, A., Breda, E., Cappariello, R., Clemens, M., Ninni, A., and Schumacher, D. (2012). Competitiveness in manufacturing. Germany vs Italy – A comparison. *Facoltà di Economia, Università degli Studi di Parma*, WP EP01.
- Arrighetti, A. and Ninni (2012). German and Italian manufacturing performances: a premise to a comparison. *Economia e Politica Industriale*, 2.
- Bellofiore, R., Garibaldo, F., and Mortagua, M. (2015). A credit money and structural perspective on the European crisis: why exiting the euro is the answer to the wrong question. *Review of Keynesian Economics*, 3(4):471–490.
- Bianchi, P. and Labory, S. (2009). *Le nuove politiche industriali dell'Unione Europea*. Il Mulino, Bologna.
- Borin, A. and Cristadoro, R. (2014). Gli investimenti diretti esteri e le multinazionali. *Questioni di Economia e Finanza*, Occasional Papers, 243.
- Breda, E. and Cappariello, R. (2012). A tale of two bazaar economies: an input-output analysis for Germany and Italy. *Economia e politica industriale*, (2):111–137.
- Clemens, M. and Schumacher, D. (2012). Manufacturing competitiveness in euro countries. A German perspective. *Economia e Politica Industriale*, 2.
- Fortis, M. and Kockerbeck, A. (2015). Italia e Germania senza rivali nella leadership dell'industria. *Fondazione Edison, Approfondimenti Statistici, Quaderno n. 145*.
- KPMG (2014). *Rapporto Mergers & Acquisitions. I mercati preparano la ripresa*. KPMG Corporate Finance.
- Mutinelli, M. (2011). Gli investimenti diretti italiani in Germania e tedeschi in Italia. *Ministero degli Affari Esteri*.
- Osservatorio provinciale del settore tessile (2005). *Ricerca su imprese tessili della Val Seriana*. Provincia di Bergamo.
- Scott, R. and Jiang, X. (2015). Unilateral grant of market economy status to China would put millions of EU jobs at risk. *Economic Policy Institute*.
- Simonazzi, A., Ginzburg, A., and Nocella, G. (2013). Economic relations between Germany and southern Europe. *Cambridge Journal of Economics*, 3(37):653–675.
- Sinn, H. W. (2003). Bazaar Economy. *Ifo-Viewpoint*, (50).
- Unioncamere e Prometeia (2015). *Il settore automotive nei principali paesi europei*. Ricerca promossa dalla 10^a Commissione Industria, Commercio, Turismo del Senato della Repubblica.