



NONO RAPPORTO INDUSTRIA

“Fare sistema per rilanciare l’industria e la crescita”

23 LUGLIO 2012

A cura di:

***Luigi Sbarra: Segretario Confederale
Silvano Scajola: Dipartimento Industria***

Hanno collaborato alla stesura del Rapporto:

***Enzo A. Becchetti, Cosmo Colonna, Alessio Falorni, Pierluigi Manca,
Gabriele Olini, Uliano Stendardi, Giulia Tavernese***

Indice

- 1. Uno sguardo d'insieme: l'industria italiana, l'Europa, i problemi della crescita**
 - 2. La situazione dell'industria italiana nel 2012**
 - 3. L'industria italiana nel commercio estero: verso nuove politiche di internazionalizzazione e crescita**
 - 4. Le politiche per le piccole e medie imprese, i distretti e i territori**
 - 5. La gestione della crisi dalla prospettiva sindacale**
 - 6. La gestione della crisi dalla prospettiva istituzionale**
 - 7. Le proposte**
- Appendice: tabelle di approfondimento**

Thomas Walton, fondatore dell'IBM, ha detto una volta: Se volete avere successo, alzate il margine d'errore. Un governo che non commette errori nel promuovere l'industria sta facendo un errore più grande, quello di non provarci abbastanza.

1. Uno sguardo d'insieme: l'industria italiana, l'Europa, i problemi della crescita

1.1 La crisi dell'area dell'euro e le politiche di austerità

Nel 2011 l'area dell'euro è cresciuta dell'1,5%, meno dell'aumento del PIL mondiale (+3,6%), in rallentamento rispetto al +4,9% dell'anno precedente. Una parte del mondo ha ancora trainato la crescita, in particolare gli USA (+1,7%), la Cina (+9,3%), l'India (+7,6%), la Russia (+4%), il Brasile (+3,4%).

A metà 2012 è ormai chiaro che le misure di rigore nei conti pubblici, contenute nel Fiscal Compact approvato dall'Unione Europea, attuate simultaneamente da tutti gli Stati, stanno portando l'intera economia europea, fortemente integrata dal lato dei flussi commerciali, in una *spirale recessiva*. Ad aprile la produzione industriale nell'area dell'euro è calata del 2,3%, rispetto ad aprile 2011. I Paesi alle prese con politiche di austerità vanno molto peggio della media. In *Italia* l'indice della produzione di aprile è diminuito in termini tendenziali (su aprile 2011) del 9,2%. Nella media dei primi quattro mesi dell'anno la produzione è diminuita del 6,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, riportando i volumi di produzione quasi ai livelli più bassi del 2009. In *Spagna* la produzione industriale ad aprile è diminuita in termini tendenziali dell'8,3%, con una perdita di volumi produttivi rispetto al 2005 intorno al 22%. Anche in *Germania* la variazione tendenziale annua ad aprile è in *rosso*, pari al -0,8%, mentre, nella media dei primi quattro mesi dell'anno la produzione è aumentata dello 0,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. In sintesi, come già è accaduto in *Grecia*, i Paesi che sperimentano *politiche restrittive* sprofondano a livello di produzione industriale e, come prevedibile, ciò ha ripercussioni negative anche sulla *Germania*, che vede la produzione andare in rosso per la prima volta dal 2009. In termini di quote relative la *Germania* guadagna qualcosa nell'industria europea, ma in un panorama di flessione complessiva.

Le previsioni per il 2012-2013 per l'area europea e mondiale sono state riviste tutte al ribasso, mentre il Fondo Monetario Internazionale ha di recente lanciato l'allarme sull'andamento dell'economia mondiale. Non solo l'Europa è in recessione, anche gli Usa ed i mercati emergenti, come Brasile, Cina e India che avevano trainato la ripresa precedente, rallentano la crescita.

La BCE ha ridotto i tassi d'interesse al minimo storico, mentre i mercati finanziari sono sempre più cauti nell'investire, se non a tassi crescenti, sui titoli di debito sovrano dei Paesi più indebitati, come Italia e Spagna, in una fase in cui la recessione, conseguente a politiche restrittive, riduce sia il PIL, sia le entrate fiscali, minandone la credibilità come Paesi debitori.

Non è facile capire come si sia giunti a questo punto di *minaccia* serissima alla stabilità dell'Unione Europea e alla moneta unica, quando Irlanda, Portogallo e Grecia vivono a fatica sotto la tenda ad ossigeno dei prestiti del Fondo salva stati e del Fondo monetario internazionale, la Spagna chiede 100 miliardi di euro all'Unione Europea per un salvataggio bancario che se non evitato, trascinerrebbe nella crisi tutto il sistema bancario europeo, l'Italia, con una previsione di PIL negativo ormai verso il 2-2,5% (se basterà), è costretta a

battere i pugni sul tavolo di Bruxelles solo per ottenere una linea di difesa da attacchi speculativi. La difficile missione di Monti al vertice di Bruxelles del 28 giugno era proprio di portare a casa uno “scudo antispread”, capace, attraverso l’azione del Fondo salva-stati e della BCE, di frenare la speculazione sui titoli di stato italiani. In realtà l’esito del vertice lascia aperti diversi interrogativi, sulle risorse effettive del Fondo, sui gradi di discrezionalità della BCE, sui tempi effettivi di messa in opera dello scudo e soprattutto, sul piano di crescita ipotizzato a livello di Unione, con l’attivazione di 120 miliardi oppure di una spesa equivalente all’1% del PIL europeo. Ma il senso complessivo della situazione è che l’intera periferia dell’Unione Europea è in crisi o in apnea e rischia di trascinare con sé anche l’area forte dei Paesi del Nord-Europa. In realtà, se si leggono le cronache quotidiane del travaglio dell’eurozona, appare chiaro che un insieme di problemi nodali, sottovalutati in passato, sta emergendo simultaneamente.

Il *primo* dei nodi che sta venendo al pettine è che il Patto di Stabilità alla base della fondazione dell’euro si fondava su una logica prevalente di reciproche *garanzie fiscali* fra Paesi (non più del 3% di deficit sul PIL....., non più del 60% del debito sul PIL.....), presa in prestito dalle garanzie di stampo bancario e imposta a tutti i Paesi *indipendentemente dalle loro condizioni effettive e d’ingresso nell’euro* e dall’andamento del ciclo congiunturale. E’ stato come *imporre lo stesso numero di scarpa a piedi molto diversi*. Ne sono derivati dieci anni di *bassa crescita* (e di bassa inflazione) dell’area dell’euro, specie per Paesi come il nostro, con un debito sovrano superiore al PIL e quindi *vincolati ad un perpetuo avanzo primario*. Nel decennio 2001-2010 l’Italia ha realizzato la performance di crescita peggiore tra tutti i paesi dell’Unione europea, con un tasso medio annuo di appena lo 0,2 per cento, contro l’1,3 % registrato dall’UE e l’1,1% dell’UEM. Crescita bassa, ma comunque crescita, in cui tutti guadagnavano qualcosa. Il calo dei tassi di interesse ha perfino favorito lo sviluppo di diversi paesi e in più di un caso (Spagna, Grecia, Irlanda), la crescita è stata “drogata” dalla facilità di accesso al credito.

La crisi finanziaria del 2008-2009, partita dagli Stati Uniti, ha rovesciato la prospettiva dell’area dell’euro. Gli Stati europei si sono impegnati in vari salvataggi bancari con risorse dei contribuenti e in maggiori spese di assistenza sociale, per frenare la riduzione del PIL e imprimere modesti stimoli alla ripresa. Il risultato è stato un forte aumento del debito sovrano nelle economie avanzate. Nell’urto della crisi finanziaria, le differenti condizioni strutturali e finanziarie di partenza dei diversi Paesi, non molto modificate in dieci anni di convivenza nell’euro, sono impietosamente *venute a galla*. Si è salvato da solo e ripreso velocemente il “centro” dell’area europea, che fa riferimento alla Germania ed ai Paesi del Nord Europa, è andata in crisi la “periferia” mediterranea della Grecia e del Portogallo e l’Irlanda, richiedendo politiche di salvataggio al resto dei Paesi dell’Unione e al Fondo Monetario.

Il sistema bancario europeo, coinvolto fortemente e in maniera interdipendente nel sostegno dei debiti sovrani, ha rischiato il collasso. La BCE di Mario Draghi ha indirettamente evitato il collasso bancario temuto per il 2012, rendendo disponibili in due riprese, a novembre 2011 e febbraio 2012 circa mille miliardi di euro al tasso dell’1%.

Il *secondo nodo*, connesso al primo e clamorosamente evidente oggi, è che l’euro è stato costruito senza una vera Banca Centrale, abilitata a fare prestiti di ultima istanza ai singoli stati (invece che solo ad altre banche) e ad assorbire quantità rilevanti di titoli di debito sovrano.

L’euro manca quindi di una *progettazione antisismica* fin dall’inizio, cosa che i mercati finanziari, le agenzie di rating e la speculazione hanno perfettamente compreso. La risposta

del Nord Europa, imposta all'Unione, non è stata una riprogettazione delle fondamenta, ma l'adozione di una *scarpa ancora più stretta* (il Fiscal compact) rispetto ai parametri di Maastricht. Una specie di follia collettiva, che ha portato alla recessione dell'area europea, aprendo il terreno a nuovi attacchi verso l'euro ed i paesi più esposti, come il nostro. Il destino dell'euro è in bilico, *senza il supporto di uno sforzo di crescita a livello europeo* che, appunto, presuppone una politica monetaria libera da camicie di forza, come è stato fatto negli USA e nel Regno Unito. A ciò ha contribuito una campagna mediatica di *demonizzazione del debito pubblico*, costruita sui trucchi contabili della Grecia, nella fase d'ingresso nell'Unione Europea. Sul versante dell'analisi economica, che insiste sul fatto che il problema del debito è solo di *sostenibilità*, nelle condizioni date, il *de fabula narratur* è che uno Stato si indebita per *incontinenza*, come un padre di famiglia che beve più alcool di quanto possa sopportare. In realtà, la recente esplosione del debito pubblico in Europa e nel mondo deriva da qualcosa di profondamente diverso: dai piani di salvataggio del settore finanziario e, soprattutto, dalla recessione causata dalla crisi bancaria e finanziaria iniziata nel 2008. Nel 2007, la media del deficit pubblico della zona euro era pari allo 0,6% del PIL (Italia, 1,5%) ma con la crisi è arrivata al 7% nel 2010. Contemporaneamente, il debito pubblico è aumentato dal 66% (Italia 103,5) all'84% del Pil. Nella fase precedente l'aumento del debito pubblico, in Francia come in molti altri Paesi europei, è stato moderato e prima della recessione è attribuibile più ad un'erosione delle entrate fiscali (per effetto della bassa crescita) che ad un aumento della spesa pubblica in rapporto al PIL.

Il forte aumento del debito e dei deficit non ha ancora portato al rialzo dei tassi d'interesse di *lungo termine* o a un crollo nel cambio dell'euro. I mercati finanziari sembrano convinti che le Banche Centrali manterranno i tassi d'interesse *a breve termine* vicini allo zero per molto tempo ancora e che non esista una reale minaccia di inflazione o di *default* di un grande paese. Tuttavia la speculazione ha percepito i difetti di progettazione della zona euro, con il risultato di una clamorosa differenza fra i bassi tassi d'interesse a livello globale e quanto pagano Italia e Spagna per finanziare i propri deficit.

Mentre i governi di altri Paesi possono essere ancora sostenuti dalle loro Banche Centrali, i Paesi dell'area dell'euro *dipendono totalmente dai mercati* per finanziare i loro deficit.

Rassicurare i mercati o sondarne gli umori è diventata l'ossessione primaria dei governi europei e l'adozione di misure di austerità è diventata la risposta generalizzata, anche in Paesi come la Francia, nel momento in cui è entrata nel mirino delle agenzie di rating.

Il Centro Studi Confindustria¹, qualche settimana fa ha osservato che “...l'esperimento in atto nell'area euro di restrizione dei bilanci pubblici in presenza di un'ampia capacità produttiva inutilizzata dimostra, al rovescio, la validità delle prescrizioni contenute in ogni manuale di politica economica. Quando c'è *ampia capacità produttiva inutilizzata*, pari in media al 2,6% del PIL nell'Eurozona (e addirittura 2,9% in Italia, 3,7% nei Paesi Bassi, 4,4% in Spagna, 4,6% in Portogallo e 10,7% in Grecia), le politiche restrittive abbassano il PIL effettivo e *distruggono base produttiva*, quindi il PIL potenziale, minando la sostenibilità dei conti pubblici nel lungo periodo”.

Il *terzo nodo*, tutto politico, oggi molto chiaro, è che i Paesi più forti dell'eurozona non intendono assumersi il rischio di garantire i debiti dei Paesi più esposti, dei quali *non si fidano*. L'idea degli euro bond garantiti da Paesi con tripla A nel rating, per allungare i tempi

¹ Politiche espansive per uscire dalla crisi. Nota dal C.S.C, 25 Giugno 2012, di Alessandro Fontana, Luca Paolazzi e Lorena Scaperrotta

di scadenza dei titoli dei Paesi in difficoltà e ridurre il peso degli interessi, si è infranta contro il muro alzato da Berlino. L'operazione di credibilità nel risanamento dei conti pubblici, in cui si è impegnato Mario Monti, non è stata sufficiente neanche ad allargare le maglie del Fiscal compact per la parte che riguarda gli investimenti in opere pubbliche. Le aperture di principio del 28-29 giugno a Bruxelles e del vertice quadrangolare di Roma di un piano di rilancio pari all'1% del PIL europeo e su un ruolo nuovo del Fondo salva stati, nel contenere lo spread e contribuire alla ricapitalizzazione delle banche, *fanno sperare che la camicia di forza si stia allentando*, sotto la pressione di una congiuntura che volge al peggio.

1.2 La crisi letta come crisi delle istituzioni, economiche e politiche

La lettura della crisi attuale, sul *versante istituzionale*, sta mostrando il ritardo e le incertezze dell'ampio tessuto politico ed istituzionale che caratterizza il funzionamento di un'economia, come quella europea, storicamente consolidata e ampiamente regolata da centri di *governance* a tutti i livelli. Innanzitutto, l'Unione Europea è imprigionata nella trappola istituzionale che essa stessa ha creato: quella che gli Stati debbano ricorrere ai prestiti delle istituzioni finanziarie private, che, a loro volta ottengono liquidità a basso costo direttamente dalla Banche Centrali. La conseguenza, soprattutto per i Paesi dell'area mediterranea e per l'Irlanda è stata il subire la dittatura dei mercati finanziari. La *rete di solidarietà* creata intorno agli Stati in maggior difficoltà, come la Grecia, oltre ad arrivare in ritardo, è stata frenata dai riflessi politici di diffidenza reciproca e di apparente conflitto d'interessi fra Paesi e valutata come insufficiente dai mercati. A guardar bene, i moniti della BCE sui *rischi sistemici dell'instabilità intrinseca dei mercati finanziari* non sono stati recepiti dai governi e dalla Commissione europea, se non quando le preoccupazioni di una catastrofe imminente del sistema dell'euro sono diventati assillanti. La "politica", in tutti i Paesi avanzati, ha rovesciato l'ottica dei problemi, evitando di concentrarsi sulla *regolazione e tassazione dei mercati finanziari internazionali*, per evitare il ripetersi delle cause scatenanti la crisi del 2008 e 2009. Ha invece drammatizzato gli *effetti* dell'instabilità finanziaria e della libertà di speculare, riportandoli tutti nella prospettiva calvinista della severa gestione dei conti pubblici e della loro stabilità.

La stabilità, perseguita dal 2011 con il rientro dai deficit pubblici accumulati nella crisi precedente, si è rovesciata nel suo esatto contrario, in mancanza di una rete europea di solidarietà e di efficaci provvedimenti di stimoli alla crescita.

Nei Paesi che, sotto la pressione dei mercati e dell'Unione Europea, hanno dovuto operare aggiustamenti più drastici dei conti pubblici sono stati colpiti il welfare, la spesa pubblica, l'occupazione, si è indebolita la società civile ed il ruolo di partiti e parti sociali, si è rimessa in discussione la coesione sociale, con l'aumento delle disuguaglianze nella distribuzione dei redditi e la capacità di crescita nel lungo periodo.

Sono cambiate anche, nelle mutate condizioni di turbolenza speculativa delle Borse, le logiche di *governance* aziendale, per soddisfare gli alti standard di redditività imposti dal mercato finanziario. Con l'affermazione del concetto di creazione di *valore azionario* si è imposta una visione dell'impresa e del suo *management*, in cui l'impresa viene concepita come un'entità al servizio quasi esclusivo degli azionisti. L'idea di un interesse comune tra i diversi partecipanti all'impresa è quasi eclissata. I *manager* delle imprese quotate in Borsa perseguono oggi l'obiettivo primario di soddisfare, a breve, trimestre per trimestre, le aspettative di ritorno sugli investimenti degli azionisti, pena il declassamento dei loro titoli in Borsa. I *manager* cessano di essere dei dipendenti dell'impresa, come mostrano gli aumenti stellari delle loro

retribuzioni. Da un altro lato, l'esigenza di una redditività elevata a breve frena il livello degli investimenti, che si devono concentrare su quelli ad elevato e rapido ritorno.

Come dimostriamo in altre parti del rapporto, in Italia anche la rete di istituzioni economiche, come le agenzie per il sostegno all'internazionalizzazione o l'attrazione degli investimenti (si potrebbe mettere nell'elenco anche la rete delle Camere di Commercio, la Cassa Depositi e Prestiti, il dipartimento delle unità di crisi preso il MiSE), *concepite per altri fasi storiche e condizioni operative*, non si mostrano all'altezza dei nuovi problemi ed esse stesse diventano lo specchio problematico dei problemi con cui si dovrebbero misurare. A differenza di altri Paesi europei, come Francia e Germania, il problema principale in Italia è ancora quello di *fare sistema*, tra pubblico e privato, tra ricerca e produzione, tra lavoro e capitale, tra governo centrale e regioni. Manca, nel teatro delle dichiarazioni mediatiche, delle soluzioni improvvisate, dei tagli e delle invettive, l'azione quotidiana di coordinamento e di progetto, la creazione pacata e lungimirante di sinergie, laddove le risorse sono scarse. In questo l'Italia somiglia all'Unione Europea, dove non c'è traccia di una cultura e un progetto comune in cui far convergere gli sforzi di tutti.

1.3 La riscoperta dell'industria manifatturiera

La grande crisi finanziaria e bancaria degli ultimi cinque anni ha rivalutato il ruolo dell'industria all'interno della filiera economica di creazione della ricchezza reale. Si è partiti dal salvataggio dell'industria automobilistica degli USA, per esaminare i fattori di successo delle economie emergenti (Cina, India, Russia e Brasile), basate sulla crescita del settore manifatturiero. Ci si è accorti, anche in un ambito europeo che sembrava aver puntato tutto sullo sviluppo di un'astratta "economia della conoscenza", che l'industria non coincide solo con le merci che produce ed esporta, ma anche con un sistema di competenze e servizi avanzati che le ruotano intorno e che produce un'innovazione trasferibile al sistema economico.

Senza manifesti espliciti, gli USA hanno rilanciato una forma di politica industriale, non solo di salvataggio, ma anche a sostegno di settori innovativi. Il Dipartimento dell'Energia statunitense ha pianificato una spesa di più di 40 miliardi di dollari, in forma di prestiti e sussidi, per spingere le aziende private a sviluppare *tecnologie verdi*, tra cui veicoli elettrici, nuove batterie, turbine eoliche e pannelli solari. Del resto, gli USA devono gran parte della loro capacità innovativa al sostegno del governo. I contratti stipulati dal Dipartimento governativo della Difesa statunitense hanno avuto un ruolo importante nel processo di accelerazione della prima fase di crescita della Silicon Valley. Internet, probabilmente l'innovazione più radicale e pervasiva dei nostri tempi, è nata da un progetto del Dipartimento della Difesa nel 1969. Anche lo sviluppo industriale della Cina, come nel passato quello del Giappone e della Germania, ha alla base un impulso ed un sostegno del governo, sotto forma di prestiti, commesse, infrastrutture o altri tipi di sostegno.

Se la prosperità di un paese dipende molto dalla sua struttura industriale, rimane aperto il problema non del *se*, ma del *come* fare politica industriale. Negli ultimi vent'anni, in Europa come in Italia ci si è preoccupati molto di evitare distorsioni alla libera concorrenza e a limitare gli aiuti di Stato. L'idea di base, di ordine liberista, è stata di limitare al massimo i rischi di cattura della sfera pubblica da parte degli interessi industriali privati. In un mondo globalizzato e con molti Paesi esteri disposti a fare ponti d'oro ad investimenti dall'estero, in realtà l'aver affievolito i legami fra industria nazionale e politiche di governo, ha significato il via libera ad un'ondata di delocalizzazioni. La seconda critica, identica alle tesi che in Italia



ha portato alla quasi scomparsa di aziende industriali partecipate dal capitale pubblico, è che il “dirigismo statale” corrisponde ad un volontarismo miope, che non è in grado di selezionare i “vincitori” nella competizione di mercato. In realtà, nell’evoluzione alquanto astratta sul dibattito sulla politica industriale, soprattutto in Italia si è gettato via il bambino insieme all’acqua sporca.

Si è, ad esempio, sottovalutata l’importanza di un clima di dialogo e collaborazione fra imprese e istituzioni di governo, a prescindere dal volume di aiuti finanziari. Una collaborazione fatta di scambi d’informazioni preventive e di condivisione d’opportunità non presuppone necessariamente che esistano forme di corruzione. In Italia avrebbe evitato lo spostamento di diverse multinazionali o chiusure di aziende importanti, con decisioni solo apparentemente improvvise, in realtà da tempo in gestazione. Si è sottovalutata l’importanza di un sistema adeguato d’infrastrutture, di una politica fiscale di premialità all’innovazione, di una politica energetica ed ambientale guidata da obiettivi di lungo periodo. Si è evitato di guardare alla parte più vitale e dinamica dei propri territori industriali, senza concentrare le risorse disponibili ad azioni di rafforzamento dell’ambiente operativo d’impresa e dei processi innovativi. Il sistema produttivo italiano ha una struttura non molto cambiata negli ultimi trent’anni ed i cambiamenti positivi non sono certo attribuibili ad una consapevole politica industriale.

Oggi l’Italia rischia di essere emarginata dai flussi globali di investimenti industriali. Secondo gli ultimi dati disponibili - quelli dell’Unctad - nel 2010 gli investimenti diretti esteri in Italia si sono ridotti del 53%. In Italia ancora oggi operano circa 14.000 imprese estere, che è il caso di non far fuggire. Al contrario, occorre pensare ad attrarre non solo gli investitori tradizionali, europei ed americani, ma i flussi attivati dalle nuove multinazionali della Cina, dell’India e dei Paesi emergenti. Se nella classifica dei paesi attrattori d’investimenti esteri l’Italia fosse in una posizione *mediana* tra i paesi dell’Unione Europa, il volume di investimenti dall’estero sarebbe valutabile in circa 57 miliardi di euro l’anno (l’equivalente di 29 progetti Fiat Fabbrica Italia), con effetti sull’occupazione tra i 200.000 e i 300.000 nuovi posti di lavoro all’anno. Ciò potrebbe fare la differenza tra un paese in recessione ed uno che cresce. L’Italia non può più permettersi casi come British Gas, che ha rinunciato a costruire il rigassificatore di Brindisi dopo undici anni di battaglie con le autorità locali. Sempre ad una politica industriale “distratta” è da imputare il rischio che l’Italia diventi un mercato d’acquisto di “marchi”, a prescindere dal mantenimento delle attività di ricerca innovazione e manifattura connessi. Bulgari e Parmalat sono passate sotto il controllo del capitale francese, la Shandong Industria ha comprato Ferretti (yacht), Russian Standard che ha acquisito il 70% della Gancia. La politica industriale, oggi, comporta anche il creare le condizioni perché dall’estero arrivino investimenti in attività reali, in nuove aziende, nel rilancio di quelle esistenti. Forse, più che alla politica industriale si dovrebbe far appello alla mentalità che presiede al governo delle istituzioni, alla cultura, al fare “sistema”. Si può risalire la china del ritratto di un paese povero d’infrastrutture, oberato da una burocrazia asfissiante, infiltrato da malavita e corruzione, evidenziando la disponibilità di spazi industriali, la capacità scientifica e di ricerca, la dotazione di lavoro industriale esperto, qualificato e poco costoso e in cammino verso una rete istituzionale favorevole e sollecita verso le imprese industriali. Non crediamo di chiedere troppo.

1.4 Le relazioni industriali

Al lungo elenco delle condizioni che possono generare investimenti esteri (infrastrutture adeguate, efficienza della Pubblica Amministrazione, snellimento delle procedure burocratiche per “fare impresa”, coordinamento tra i soggetti istituzionali, sistema fiscale selettivo ed incentivante, costi dell’energia allineati con gli altri paesi europei, garanzia della sicurezza e della legalità..) occorre aggiungere l’importanza dei *sistemi di relazioni industriali*. Tema, quest’ultimo, apparso finalmente chiaro alle parti sociali che hanno firmato gli accordi sul nuovo modello contrattuale e, più recentemente, a tutte le parti che hanno firmato l’intesa con Confindustria del 18 giugno-21 settembre 2011.

La contrattazione viene vista in queste intese come un fattore strategico per lo *sviluppo* attraverso la capacità di trovare a livello di singola impresa, di territorio, di distretto o di filiera, soluzioni condivise e personalizzate ai singoli contesti produttivi in merito all’organizzazione del lavoro, ai sistemi di orario e flessibilità, alla professionalità dei lavoratori e, più in generale, a rendere le imprese più competitive e a migliorare la produttività. Moderne reazioni industriali orientate alla trasparenza ed alla partecipazione favoriscono i processi di innovazione delle imprese.

In questo la realtà italiana si è mossa in positiva controtendenza rispetto a molti altri paesi europei in cui la contrattazione è stata bloccata e ritenuta non compatibile con la crisi.

Nel nostro paese la contrattazione si è dimostrata un valido strumento per gestire la crisi e per creare occasioni di sviluppo.

A questo fa riscontro una miopia dell’attuale governo che, non solo ha ritardato e poi peggiorato le agevolazioni fiscali a sostegno della contrattazione, ma disincentiva qualsiasi pratica di dialogo tra e con le parti sociali.

2. La situazione dell'industria italiana nel 2012

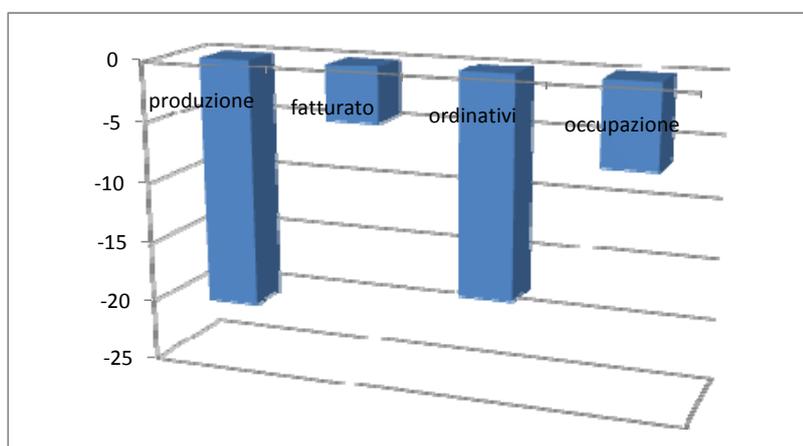
2.1 La sintesi degli anni dal 2007 al 2012: un'industria in contrazione

Il *quinquennio* che va dal 2007 all'inizio del 2012 (mese di aprile) segna, per l'industria italiana, una fase ciclica tendenzialmente di *contrazione*, i cui momenti salienti sono costituiti dal terribile crollo produttivo, da fine 2008 a tutto il 2009, dalla ripresa parziale nel 2010-2011, dalla nuova dura recessione, che inizia a fine 2011 ed è tuttora in atto. La contrazione è l'effetto di un progressivo indebolimento della domanda interna e di una relativa tenuta delle vendite industriali nei mercati esteri.

Con quattro numeri si può sintetizzare il periodo. I volumi produttivi si sono ridotti del 20,5%, gli ordinativi del 17,9%, il fatturato del 4,5%, l'occupazione del 6,8%.

Il tratto principale del periodo è che l'industria è riuscita a compensare la riduzione dei volumi produttivi e degli ordinativi, aumentando la qualità dei prodotti e i prezzi relativi, con una *riduzione dell'occupazione* più vicina alla perdita di fatturato che di volumi, grazie al *ricorso esteso agli ammortizzatori sociali*. Fra il 2007 e il 2011 le ore di cassa complessive, per l'industria e l'edilizia variano in aumento del 315,9%, con un'esplosione della Cassa in Deroga, che passa dal 7,4% al 14% delle ore totali di cassa autorizzate. Rimane aperto il conto, sul fronte dell'occupazione dei 201.096 lavoratori equivalenti da noi stimati a zero ore, coinvolti in processi di Cassa Integrazione speciale o in deroga, quindi a rischio. Mettendoli in conto, per esercizio di simulazione, la riduzione di posti di lavoro effettiva e potenziale, di circa 675.000 unità, sfiorerebbe il 10%.

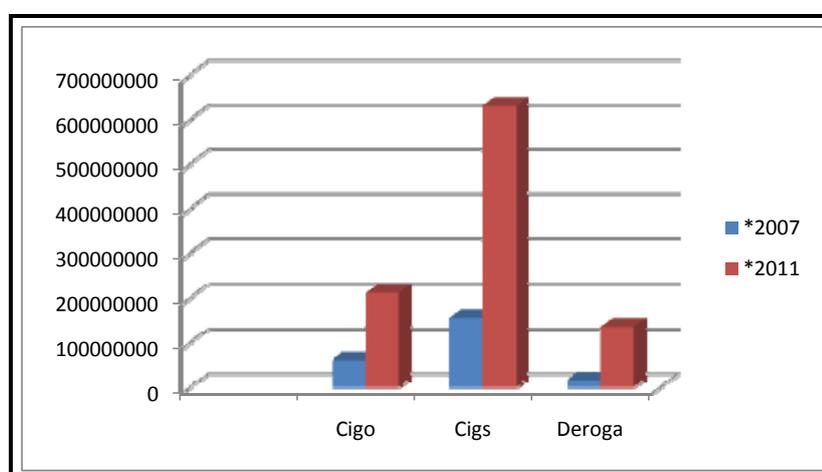
<i>Industria: Variazione 2012/2007</i>	
Produzione	-20,5
Ordinativi	-17,9
Fatturato	-4,5
Occupazione	-6,8



Ore di cassa autorizzate per l'industria e l'edilizia. Anni 2007-2011

Ore autorizzate	*2007	*2011	Var. %2011/2007
Cigo	61.354.768	211.509.787	244,73
Cigs	156.564.702	629.650.877	302,17
Deroga	17.437.686	137.504.364	688,55
Totale	235.357.156	978.665.028	315,82
<i>Composizione %</i>			
Cigo	26,07	21,61	
Cigs	66,52	64,34	
Deroga	7,41	14,05	
Totale	100,00	100,00	

Ore di cassa autorizzate per l'industria e l'edilizia. Anni 2007-2011



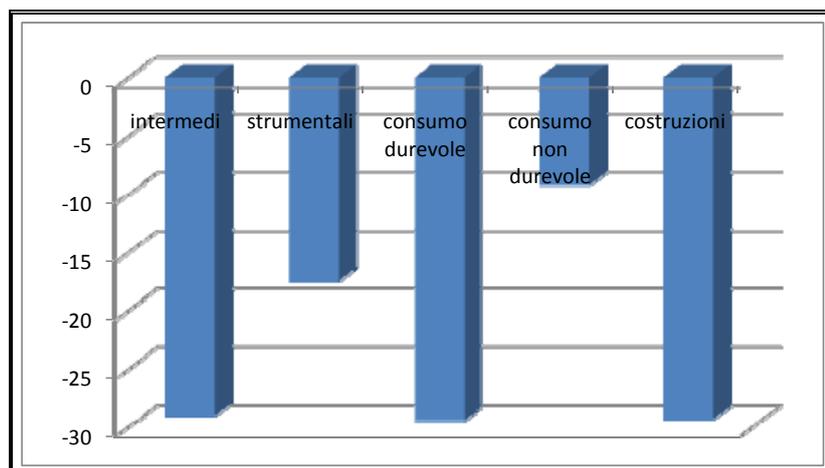
La perdita di volumi produttivi

La perdita di volumi produttivi, in media del 20,5%, non è omogenea nei diversi comparti industriali. C'è un *crollo* (-29%) nella *produzione di beni intermedi* (materie prime o semilavorati che vengono utilizzati durante la produzione di altri beni), che è legato sia al calo degli ordinativi, sia alla rarefazione della liquidità disponibile nelle imprese, sia a gestioni dei magazzini ridotte all'osso, date le prospettive negative della fase. Un *crollo* equivalente (-29,4%) avviene nei *beni di consumo durevoli* (arredi, elettrodomestici, autovetture.....), a riprova della debolezza della domanda interna e del rinvio di acquisti da parte delle famiglie, per aspettative non ottimistiche sul futuro. In forte riduzione (-17,4%) è la produzione di *beni strumentali*, impiegati nei processi di produzione (attrezzature e macchinari), che rispecchia la contrazione delle attività d'investimento. Resistono meglio, con un calo relativamente contenuto (-9,2%), ma molto evidente nei primi quattro mesi del 2012 sull'anno precedente, (-6,4%), i *beni di consumo non durevoli*, che riflettono le abitudini consolidate di consumo quotidiano, anch'esse, alla lunga, intaccate in un contesto di economia discendente.

Con ritmi diversi, nel quinquennio si consuma anche il terribile tonfo *dell'industria delle costruzioni* (-29,3%), in cui la fase peggiore (-14,9% sull'anno precedente) inizia a cavallo dei primi mesi del 2012.

Variatione dei volumi produttivi 2012/2007 per comparti industriali

Produzione	-20,5
<i>Intermedi</i>	<i>-29,0</i>
<i>Strumentali</i>	<i>-17,4</i>
<i>Consumo durevole</i>	<i>-29,4</i>
<i>Consumo non durevole</i>	<i>-9,2</i>
<i>Costruzioni</i>	<i>-29,3</i>



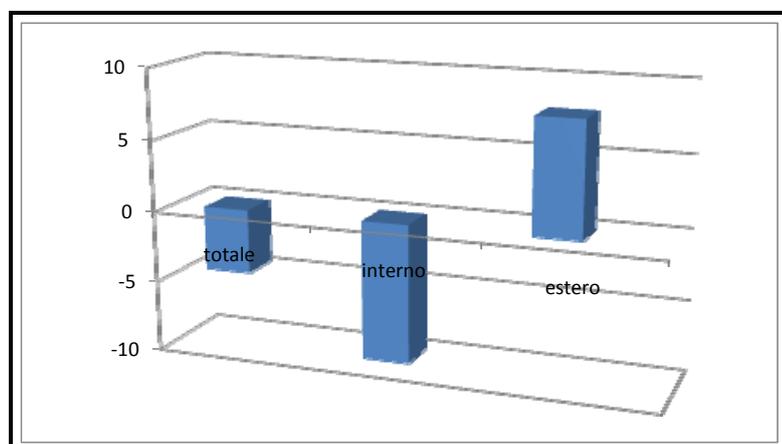
Fatturato interno e fatturato estero

Nel quinquennio di riferimento dell'analisi, il fatturato industriale si riduce esclusivamente nel *mercato interno* (-9,8%). Cresce invece dell'8% sui *mercati esteri*, il che costituisce un segno di vitalità della struttura industriale, che reagisce al contesto recessivo. Ad aprile 2012 il fatturato estero ha quasi raggiunto i livelli del picco più alto precedente, quello dell'aprile 2008.

Indice e variazioni del fatturato. Aprile 2012-2007

Totale	-4,5
<i>Interno</i>	<i>-9,8</i>
<i>Eestero</i>	<i>7,9</i>

Indice e variazioni del fatturato. Aprile 2012-2007

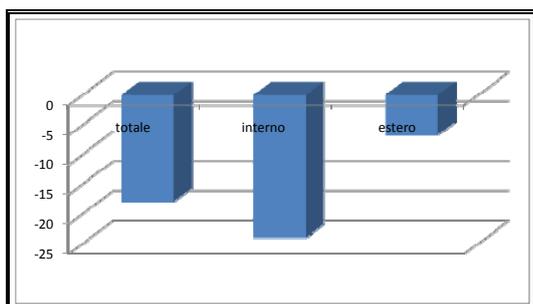


Ordinativi interni ed esteri

Nel calo di ordinativi (-17,9%) pesa in maniera determinante la componente interna (-24%), confermando il ruolo determinante, nella discesa ciclica, del progressivo avvittamento della domanda interna.

Indice e variazioni dei nuovi ordinativi dei prodotti industriali. Aprile 2012-2007

Totali	-17,88
Interni	-23,97
Esteri	-6,69



2.2 Le modifiche strutturali nell'economia e nei vari settori, in termini di quote di valore aggiunto

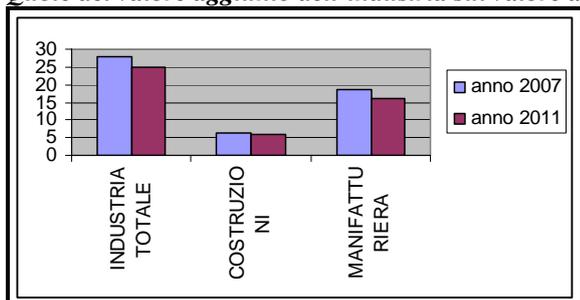
Un effetto evidente nel periodo 2007-2011 è la *riduzione della quota di valore aggiunto dell'industria sul valore aggiunto totale (PIL)*. L'industria nel complesso scende dal 27,7% al 25,1%, per effetto soprattutto di una notevole riduzione di quota del manifatturiero dal 18,7% al 16,2% (-13,4). Non si contrae l'industria estrattiva, mentre migliorano invece la loro posizione i settori delle *utilities* pubbliche, energia elettrica, gas, acqua, reti fognarie e rifiuti.

Quote del valore aggiunto dell'industria sul valore aggiunto totale. Anni 2007-2011

Variazioni 2011/2007

	2007	2011	Variazione
INDUSTRIA TOTALE	27,7	25,1	-9,4
Estrattiva	0,4	0,4	0,0
Energia elettrica, gas, vapore	1,5	1,6	6,7
Acqua, reti fognarie, rifiuti	0,7	0,9	28,6
COSTRUZIONI	6,5	6,1	-6,2
MANIFATTURIERA	18,7	16,2	-13,4

Quote del valore aggiunto dell'industria sul valore aggiunto totale. Anni 2007-2011



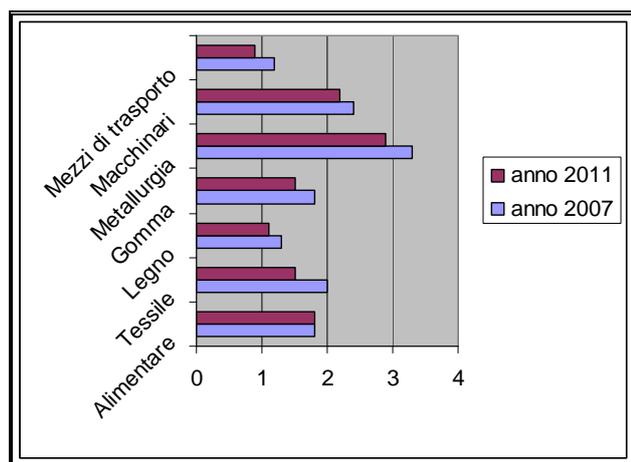
Nei diversi settori dell'industria manifatturiera, la contrazione delle quote relative non è omogenea:

(a) tiene il settore alimentare

(b) perdono meno della media la metallurgia, i macchinari ed apparecchiature, i mobili, riparazioni ed installazioni.

(c) le contrazioni più pesanti sono nel tessile, abbigliamento, pelle, nella raffinazione del petrolio e nei mezzi di trasporto.

<i>Quote del valore aggiunto dell'industria manifatturiera sul valore aggiunto totale.</i>				
<i>Anni 2007-2011</i>				
Anni	2007	2011	Var.% 2007	2011-
MANIFATTURIERA	18,7	16,2		-13,4
Alimentare	1,8	1,8		0,0
Tessile, abbigliamento, pelle	2	1,5		-25,0
Legno, carta, editoria	1,3	1,1		-15,4
Coke e prodotti raffinazione petrolio	0,4	0,1		-75,0
Prodotti chimici	0,7	0,6		-14,3
Prodotti farmaceutici	0,5	0,4		-20,0
Gomma, plastica, lavorazioni non metalliferi	1,8	1,5		-16,7
Metallurgia, prodotti in metallo	3,3	2,9		-12,1
Computer, elettronica, ottica	0,7	0,6		-14,3
Apparecchiature elettriche	0,9	0,8		-11,1
Macchinari e apparecchiature	2,4	2,2		-8,3
Mezzi di trasporto	1,2	0,9		-25,0
Mobili, altre riparazioni e installazioni	1,8	1,7		-5,6



Questi dati possono indicare *un mutamento strutturale* anche nella composizione intersettoriale dell'industria manifatturiera. Secondo la Banca d'Italia², contrariamente a quanto accaduto nel triennio 2008-2010, quando la recessione, prima, e la ripresa, poi, avevano interessato quasi tutti i comparti, nel 2011 la dinamica del valore aggiunto è stata *molto differenziata* a livello settoriale. Tra le produzioni manifatturiere, i comparti della

² Banca d'Italia. Relazione annuale 2011

metallurgia, delle macchine e apparecchi meccanici e, in misura minore, dei prodotti farmaceutici e alimentari hanno confermato la tendenza espansiva avviata nel 2010.

Una forte *contrazione* del valore aggiunto si è, invece, verificata nelle imprese che producono apparecchiature elettriche, mezzi di trasporto, prodotti tessili e petrolchimici.

<i>Dinamica del valore aggiunto dell'industria</i>		
<i>Anni 2010-2011. Variazioni %</i>		
<i>Anni</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
INDUSTRIA TOTALE	4,4	0,1
ESTRATTIVA	7	1,2
CONSTRUZIONI	-3	-3,5
Energia elettrica, gas, vapore	6,9	3,6
Acqua, reti fognarie, rifiuti	5,4	7,2
MANIFATTURIERA	7,2	2,2
Alimentare	7	0,6
Tessile, abbigliamento, pelle	5,4	1,3
Legno, carta, editoria	6,5	-3,4
Coke e prodotti raffinazione petrolio	21,7	-3,4
Prodotti chimici	8,2	-3,4
Prodotti farmaceutici	1,7	2,8
Gomma, plastica, lav. Non metalliferi	2,6	0,6
Metallurgia, prodotti in metallo	9,3	4,1
Computer, elettronica, ottica	-2,7	0,8
Apparecchiature elettriche	9,6	-5,7
Macchinari e apparecchiature	13,1	7,9
Mezzi di trasporto	4,2	-3,9
Mobili, altre riparazioni e installazioni	-0,7	3,2

2.3 L'occupazione

All'ingresso nella nuova fase recessiva (primo trimestre 2012) l'industria arriva con 473.640 posti di lavoro in meno (-6,8%) rispetto all'inizio del 2007. L'industria ha perso il 6,6% di occupati, le costruzioni il 7%.

Occupazione industriale. Primo trimestre 2012 su primo trimestre 2007. Variazioni assolute e percentuali

Numeri %

Industria	-336.122	-6,6
Costruzioni	-137.518	-7,0
Totale	-473.640	-6,8

Se si restringe il confronto *all'ultimo triennio* (primo trimestre 2012/2009) il bilancio è di 378.000 occupati in meno, in egual misura ripartiti fra industria e costruzioni, con una variazione del -5,3%. In senso relativo, nell'industria è molto maggiore la riduzione di *lavoro indipendente* (-8,8%, pari a -56.000 unità) della riduzione di lavoro dipendente (-3,1%, per -133.000 unità), mentre per le costruzioni la riduzione per entrambe le categorie di lavoro è

intorno al 9%. La piccola impresa, come mostrano i dati, ha pagato un prezzo notevole alla contrazione produttiva.

*Occupazione dipendente e indipendente nell'Industria e nelle costruzioni.
Variazioni % primo trimestre 2009-2012*

<i>Dipendenti</i>			<i>Indipendenti</i>		
Industria in senso stretto	Costruzioni	Totale	Industria in senso stretto	Costruzioni	Totale
		-3,1			-9,5

Nell'ultimo anno, dal primo trimestre 2011 al primo 2012, l'industria perde lo 0,7% di occupati, per effetto principale di un recupero dell'occupazione dipendente nel Mezzogiorno (+3,8%) e di una perdita di occupazione dipendente ed indipendente nel centro (- 5,4%). Nelle costruzioni, la perdita complessiva d'occupazione del -4,5% deriva da perdite più pesanti al Centro (-9,5%) e nel Mezzogiorno (-7,6%).

2.4 La Cassa integrazione: stima dei lavoratori a rischio

Le nostre stime sui lavoratori a rischio, coinvolti nei processi di Cassa Integrazione speciale e in deroga sono basate sia sul totale di ore autorizzate, sia sul cosiddetto "tiraggio", il rapporto fra le ore autorizzate e quelle effettivamente utilizzate dalle imprese. Il volume di ore, al netto dal tiraggio, è riportato ad uno schema di orario annuo che consente di riportare la stima al numero equivalente di persone a zero ore di cassa. Al 2011 erano 201.096, in diminuzione rispetto alle 230.249 stimate per il 2010. Naturalmente, i lavoratori effettivamente coinvolti in questi tipi di CIG sono molti di più, essendo diffuse le pratiche di "rotazione" fra i lavoratori durante i periodi di Cassa.

*Industria e costruzioni. Totale ore autorizzate e calcolo dei lavoratori equivalenti coinvolti.
Anni 2011 e 2010*

% Tiraggio (1)	2011					2010				
	CIGS		CIGD			CIGS		CIGD		
	Totale ore autorizzate	Lavoratori Equivalenti coinvolti (2)	Totale ore autorizzate	ore	Lavoratori Equivalenti coinvolti	Totale ore autorizzate	ore	Lavoratori Equivalenti coinvolti	Totale ore autorizzate	ore
	229.477.339	60.153	314.142		82	341.802.613	83.507	637.260		156
Attività connesse con l'agricoltura										
Estrazione minerali metalliferi e non	636.091	167	311.280		82	497.533	122	195.586		51
Legno	402.253	105	5.459.818		1.431	179.210	44	4.864.763		1.275
Alimentari	21.946.568	5.753	3.064.633		803	19.949.180	4.874	2.365.893		620
Metallurgiche	6.329.171	1.659	7.142.519		1.872	6.390.561	1.561	6.731.111		1.764
Meccaniche	17.751.303	4.653	53.016.070		13.897	41.699.750	10.188	41.980.509		11.004
Tessili	187.665.751	49.193	10.591.381		2.776	246.879.265	60.316	14.427.484		3.782
Abbigliamento	28.162.820	7.382	8.102.269		2.124	30.851.173	7.537	5.961.047		1.563
Chimica, petrolchimica, gomma e materie plastiche	16.990.079	4.454	9.145.053		2.397	16.724.814	4.086	10.409.121		2.729



Pelli, cuoio e calzature	27.993.311	7.338	5.038.758	1.321	29.906.311	7.307	5.647.995	1.481
Lavorazione minerali non metalliferi	6.199.585	1.625	6.252.237	1.639	7.260.296	1.774	4.855.945	1.273
Carta, stampa ed editoria	19.229.504	5.041	3.643.882	955	19.441.266	4.750	2.933.406	769
Installazione impianti per l'edilizia	12.136.014	3.181	3.186.089	835	11.965.218	2.923	3.180.276	834
Energia elettrica, gas e acqua	7.906.330	2.073	84.151	22	3.717.136	908	57.201	15
Trasporti e comunicazioni	496.366	130	9.185.510	2.408	52.593	13	11.095.762	2.909
Tabacchicoltura	27.256.052	7.145	.		21.646.808	5.289	307.040	
Servizi	279.705	73	1.294.549	339	69.318	17	811.331	213
Varie	15.158	4	4.342.761	1.138	34.092	8	3.527.786	925
Industria edile	3.458.635	907	6.314.460	1.655	3.332.575	814	3.456.428	906
Industria lapidei	15.318.842	4.016	1.014.802	266	7.286.839	1.780	621.600	163
Totale	629.650.877	165.052	137.504.364	36.044	809.686.551	197.818	124.067.544	32.430
	Totale lavoratori coinvolti nel 2011 in cigs e cigd considerati tutti a zero ore lavorate e tenendo conto del Tiraggio			201.096	Totale lavoratori coinvolti nel 2010 in cigs e cigd considerati tutti a zero ore lavorate e tenendo conto del Tiraggio			230.249
<p>1. Tiraggio: tasso di utilizzo del numero delle ore CIG autorizzate</p> <p>2. Fonte: INPS. I lavoratori equivalenti si ottengono dividendo il monte ore CIG in un anno per il monte ore lavorabile da un lavoratore teorico in un anno (1.970 ore). Questo corrisponde a ca. 164 ore al mese e a 985 ore il semestre.</p>								

La Cassa Integrazione nei primi cinque mesi del 2012

Nei primi cinque mesi del 2012, in confronto allo stesso periodo del 2011, è in ripresa la Cassa Integrazione Ordinaria (39,1%), mentre si riducono i livelli di ore autorizzate per la Cassa Integrazione Straordinaria (-24,74) e in Deroga (-12,08), peraltro a livelli elevati nel 2011. La ripresa dell'Ordinaria è il segno *dell'inversione congiunturale del ciclo industriale*, che si somma ai processi di ristrutturazione attivati dal ciclo recessivo precedente e ancora in corso. La *Cassa Ordinaria* raddoppia nella *chimica, petrolchimica, gomma e materie plastiche*, s'impenna del 65% nelle metallurgiche e del 42,4% nelle meccaniche.

La *Cassa Straordinaria* si riduce notevolmente nel tessile (-54,4%), nell'abbigliamento (-48,3%), nelle pelli, cuoio e calzature (-51,3%), mentre è in aumento nell'industria edile (+46,2%) e nella carta, stampa ed editoria (+22%).

La *Cassa Straordinaria in deroga* si riduce nelle pelli, cuoio e calzature (-26,2%), nelle metallurgiche (-61,8%) nelle meccaniche (-39,2%) mentre è in forte aumento nell'industria edile (+116,6%) e nell'installazione impianti per l'edilizia (+115,6%).

CIG Ordinaria. Variazioni 2012-2011 (Gennaio-Maggio) per settori

Ordinaria	2011	2012	Variazione % 2012 su 2011
	(Gennaio-Maggio) Totale ore autorizzate	(Gennaio-Maggio) Totale ore autorizzate	
Attività economiche connesse con l'agricoltura	14.381	26.593	84,92
Estrazione minerali metalliferi e non	31.126	130.327	318,71
Legno	4.852.191	6.489.202	33,74
Alimentari	1.233.660	1.471.276	19,26
Metallurgiche	3.426.924	5.679.432	65,73
Meccaniche	33.755.904	48.066.618	42,39
Tessili	5.381.032	9.143.566	69,92

Abbigliamento	3.072.048	4.122.080	34,18
Chimica, petrolchimica, gomma e materie plastiche	5.593.638	11.400.397	103,81
Pelli, cuoio e calzature	1.524.581	2.120.333	39,08
Lavorazione minerali non metalliferi	5.303.648	6.126.521	15,52
Carta, stampa ed editoria	2.251.375	3.013.959	33,87
Installazione impianti per l'edilizia	2.403.296	3.775.554	57,10
Energia elettrica, gas e acqua	21.921	62.262	184,03
Trasporti e comunicazioni	978.070	1.806.678	84,72
Tabacchicoltura	560	18.474	3198,93
Servizi	12.041	4.160	-65,45
Varie	584.804	891.760	52,49
Industria edile	18.908.758	20.274.229	7,22
Industria lapidei	1.260.873	1.455.589	15,44
Totale	90.610.831	126.079.010	39,14

CIG Straordinaria. Variazioni 2012-2011 (Gennaio-Maggio) per settori

	(Gennaio-Maggio)		Variazione % 2012 su 2011
	Totale autorizzate	ore Totale ore autorizzate	
Attività economiche connesse con l'agricoltura	94.655	147.420	55,74
Estrazione minerali metalliferi e non	242.716	12.630	-94,80
Legno	9.429.128	8.091.141	-14,19
Alimentari	2.740.765	2.331.424	-14,94
Metallurgiche	10.441.867	6.942.222	-33,52
Meccaniche	86.420.482	57.552.618	-33,40
Tessili	13.599.314	6.203.829	-54,38
Abbigliamento	8.787.634	4.538.955	-48,35
Chimica, petrolchimica, gomma e materie plastiche	11.454.616	11.865.014	3,58
Pelli, cuoio e calzature	4.352.849	2.118.233	-51,34
Lavorazione minerali non metalliferi	9.470.841	9.798.207	3,46
Carta, stampa ed editoria	4.437.012	5.412.125	21,98
Installazione impianti per l'edilizia	3.235.725	3.007.870	-7,04
Energia elettrica, gas e acqua	167.652	331.381	97,66
Trasporti e comunicazioni	9.121.119	8.709.311	-4,51
Tabacchicoltura	84.008	.	.
Servizi	.	6.621	.
Varie	1.523.012	1.281.498	-15,86
Industria edile	5.373.295	7.853.803	46,16
Industria lapidei	530.566	396.303	-25,31
Totale	181.507.256	136.600.605	-24,74

CIG in Deroga. Variazioni 2012-2011 (Gennaio-Maggio) per settori

Deroga	2011		2012		Variazione % 2012 su 2011
	(Gennaio-Maggio) Totale autorizzate	ore	(Gennaio-Maggio) Totale autorizzate	ore	
Attività economiche connesse con l'agricoltura	165.639		147.878		-10,72
Estrazione minerali metalliferi e non	85.668		192.662		124,89

Legno	2.201.459	2.531.596	15,00
Alimentari	1.533.658	1.861.734	21,39
Metallurgiche	3.530.430	1.347.018	-61,85
Meccaniche	25.347.038	15.409.048	-39,21
Tessili	6.131.704	5.835.757	-4,83
Abbigliamento	2.948.837	3.142.989	6,58
Chimica, petrolchimica, gomma e materie plastiche	4.674.801	3.100.997	-33,67
Pelli, cuoio e calzature	1.728.222	1.276.047	-26,16
Lavorazione minerali non metalliferi	2.629.534	2.729.518	3,80
Carta, stampa ed editoria	1.413.227	1.474.967	4,37
Installazione impianti per l'edilizia	1.031.255	2.226.881	115,94
Energia elettrica, gas e acqua	53.967	39.246	-27,28
Trasporti e comunicazioni	3.323.229	5.149.766	54,96
Tabacchicoltura	.	26.582	
Servizi	548.689	835.974	52,36
Varie	1.481.063	1.822.110	23,03
Industria edile	1.814.104	3.929.145	116,59
Industria lapidei	397.469	589.234	48,25
Totale	61.039.993	53.669.149	-12,08

Regioni

Mettendo a confronto le quote regionali di *occupati dipendenti* nell'industria manifatturiera sul totale nazionale, con le relative quote di Cassa Integrazione per i primi cinque mesi del 2012, si nota come al nord le regioni più coinvolte nei processi legati alla Cassa siano Lombardia e Piemonte, che utilizzano quote di Cassa Integrazione superiori alle quote di occupati dipendenti.

Nel dettaglio le regioni più in difficoltà sono:

- al Nord: *Lombardia*, che ha il 23,09% degli occupati ed il 24,82% delle ore di cassa. In Lombardia, in termini relativi, prevale la Cassa Ordinaria (30,46% del totale nazionale di ordinaria); *Piemonte*, con il 9,68% degli occupati ed il 14,59% delle ore di cassa. Sempre in termini relativi prevale la Cassa Ordinaria (16,81% del totale nazionale di Ordinaria);

- al Centro: *Umbria* con l'1,67% di occupati e l'1,75% delle ore di Cassa, *Lazio* con il 6,21% di occupati e il 7,88% delle ore di Cassa; *Abruzzo* con il 2,68% di occupati ed il 3% delle ore di Cassa;

- nel Sud sono in forte difficoltà la *Campania* con il 5,35% di occupati e il 5,94% delle ore di Cassa, la *Puglia* con il 4,70% di occupati ed il 5,49% delle ore di Cassa, la *Basilicata* con lo 0,77% di occupati e il 2,10% delle ore di cassa, la *Sardegna* con l'1,56% di occupati e il 2,39% delle ore di Cassa.

Tabella 5: Rapporto fra quote regionali di ore di cassa autorizzate(a) e quote regionali di lavoro dipendente nell'Industria manifatturiera. Anno 2012: primi cinque mesi

	Totale ore autorizzate cigo	Totale ore autorizzate cigs	Totale ore autorizzate deroga	Totale cig	Occupati settore industria (1)	%		%		
						occupati su totale Occupati Industria	% cigo su totale	% cigs su totale	% deroga su totale	% cig totale
Piemonte	21.189.458	20.423.828	4.530.104	46.143.390	624	9,68	16,81	14,95	8,44	14,59
Valle d'Aosta	327.184	213.614	12.926	553.724	13	0,19	0,26	0,16	0,02	0,18
Lombardia	38.408.297	30.441.176	9.664.287	78.513.760	1.488	23,09	30,46	22,28	18,01	24,82
Trentino Alto Adige	1.936.469	1.040.749	15.388	2.992.606	110	1,71	1,54	0,76	0,03	0,95



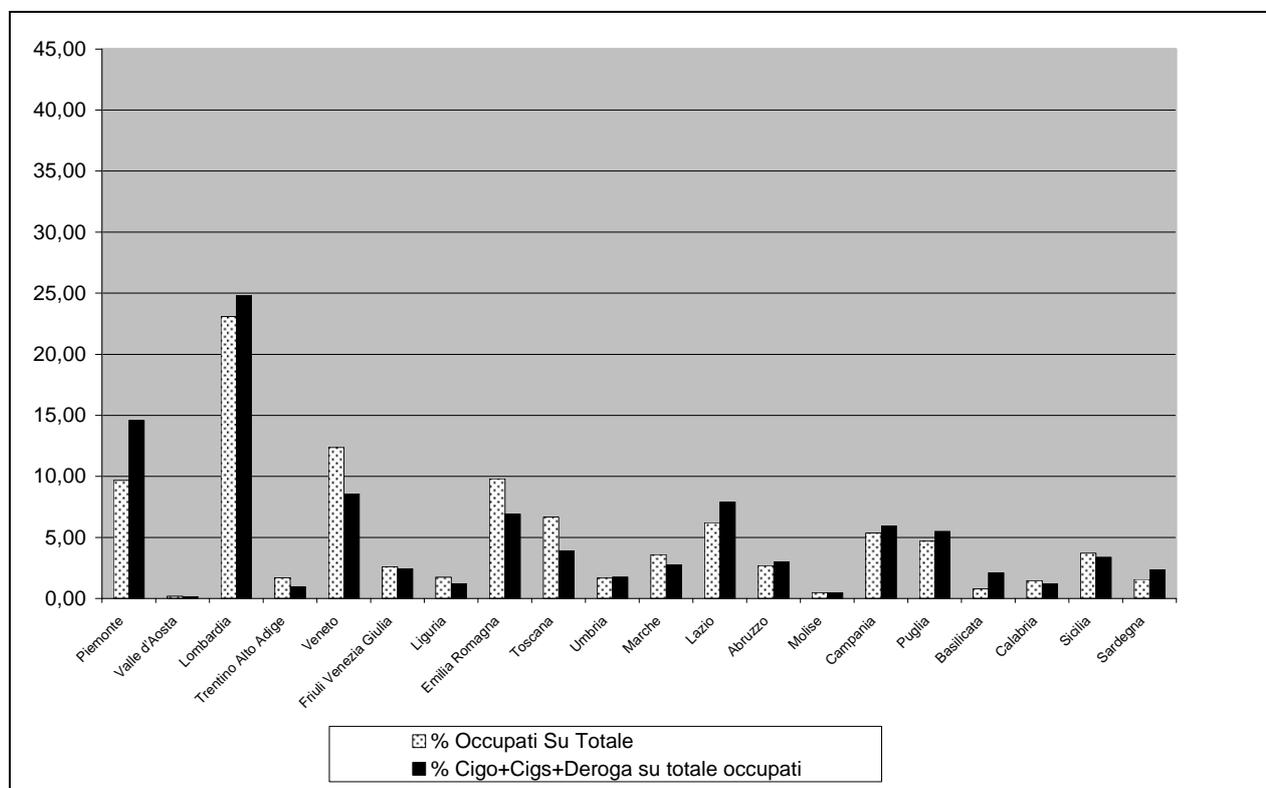
Veneto	10.687.329	12.704.962	3.693.655	27.085.946	796	12,35	8,48	9,30	6,88	8,56
Friuli Venezia Giulia	2.462.481	5.119.325	180.537	7.762.343	168	2,61	1,95	3,75	0,34	2,45
Liguria	1.146.312	1.898.730	885.734	3.930.776	112	1,74	0,91	1,39	1,65	1,24
Emilia Romagna	5.734.802	8.776.431	7.362.427	21.873.660	632	9,81	4,55	6,42	13,72	6,91
Toscana	3.645.816	6.083.611	2.700.810	12.430.237	429	6,66	2,89	4,45	5,03	3,93
Umbria	2.715.272	1.393.910	1.416.908	5.526.090	108	1,67	2,15	1,02	2,64	1,75
Marche	3.108.171	4.383.296	1.229.113	8.720.580	232	3,60	2,47	3,21	2,29	2,76
Lazio	7.643.405	12.074.072	5.213.157	24.930.634	400	6,21	6,06	8,84	9,71	7,88
Abruzzo	4.710.714	3.856.268	927.819	9.494.801	173	2,68	3,74	2,82	1,73	3,00
Molise	602.672	292.162	579.670	1.474.504	30	0,47	0,48	0,21	1,08	0,47
Campania	4.821.558	9.863.391	4.111.500	18.796.449	345	5,35	3,82	7,22	7,66	5,94
Puglia	7.832.192	4.803.357	4.722.777	17.358.326	303	4,70	6,21	3,52	8,80	5,49
Basilicata	3.975.738	2.354.226	328.959	6.658.923	50	0,77	3,15	1,72	0,61	2,10
Calabria	942.057	2.367.001	588.778	3.897.836	94	1,46	0,75	1,73	1,10	1,23
Sicilia	3.326.989	6.103.597	1.219.146	10.649.732	239	3,70	2,64	4,47	2,27	3,37
Sardegna	862.094	2.406.899	4.285.454	7.554.447	100	1,56	0,68	1,76	7,98	2,39
Totali	126.079.010	136.600.605	53.669.149	316.348.764	6.446	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Elaborazioni Dipartimento Industria Cisl su dati INPS e ISTAT

(a)Attività economiche connesse con l'agricoltura, Estrazione minerali metalliferi e non, Legno, Alimentari, Metallurgiche, Meccaniche, Tessili, Abbigliamento, Chimica, petrolchimica, gomma e materie plastiche, Pelli, cuoio e calzature, Lavorazione minerali non metalliferi, Carta, stampa ed editoria, Installazione impianti per l'edilizia, Energia elettrica, gas e acqua, Trasporti e comunicazioni, Tabacchicoltura, Servizi, Varie, Industria edile, Industria lapidei.

(b) Rilevazione dati Istat 1° Trimestre 2012.

Rapporto fra quote regionali di ore di cassa autorizzate e quote regionali di lavoro dipendente nell'Industria manifatturiera. Anno 2012: primi cinque mesi



Elaborazione Dipartimento Industria Cisl su dati INPS e ISTAT

3. L'Industria italiana nel commercio internazionale

3.1 La ripresa delle esportazioni italiane nel 2012-2011

Gli scambi internazionali hanno un ruolo importante nel sistema economico nazionale, rappresentando, nel 2007, una quota sul PIL intorno al 29%, sia delle importazioni, sia delle esportazioni di beni e servizi. Nel 2009, anno di crisi, le esportazioni, in valori correnti, calano del 19,5%. Nel 2010, anno di ripresa, le esportazioni aumentano del 14,5%, per aumentare ancora del 10% nel 2011. La quota di esportazioni sul PIL, dopo essere scesa al 23% nel 2009, si riporta nel 2011 al livello del 2007. Oltre il 95% delle esportazioni è di prodotti dell'industria manifatturiera.

Esportazioni e crescita del PIL

A giudizio dell'Istat³ “nel 2011 è stata la domanda estera netta a sostenere la crescita del PIL, in presenza di un contributo negativo della domanda nazionale. Questa inversione di tendenza può essere interpretata non solo come un fattore di carattere congiunturale, connesso alla differente dinamica di recupero delle esportazioni e delle importazioni dalla fase più acuta della crisi internazionale, ma anche come un segnale di *cambiamento* dello scenario delle opportunità di crescita per l'economia italiana”⁴ E' un'ipotesi importante, anche per gli scenari di politica industriale. Il valore strategico dell'industria, e in particolare del settore manifatturiero, nell'economia italiana e nei processi di crescita è tornato di recente alla ribalta nelle analisi economiche. Oltre al suo ruolo preponderante nel definire la produttività dell'intero sistema economico, al suo protagonismo nella ricerca di base ed applicata privata, l'industria costituisce pressoché l'intera “base di esportazione” del nostro Paese (95% del totale valore export), decisiva per assicurare un saldo accettabile in una bilancia commerciale sulla quale gravano le carenze storiche di sistema, come la necessità di acquisto di materie prime di base ed energetiche.

La ripresa delle esportazioni ha coinciso con l'aumento del divario di crescita fra Sud e Centro Nord. Il Sud ha pagato il fatto di contribuire solo per il 10% alle esportazioni manifatturiere nazionali. A una più modesta presenza dell'industria si accompagna una sua minore propensione all'esportazione: ad esempio, nelle medie imprese industriali rilevate da Mediobanca, solo il 22% del fatturato è esportato, contro il 39% nel Centro Nord.

Nel periodo 2007-2011 si *riduce la quota di valore aggiunto dell'industria sul valore aggiunto totale*. L'industria nel complesso scende dal 27,7% al 25,1%, per effetto soprattutto di una notevole riduzione di quota del manifatturiero dal 18,7% al 16,2% (-13,4).

Stando al Centro Studi Confindustria (CSC), che misura l'incidenza effettiva del manifatturiero nel sistema economico italiano, considerando l'interazione tra i settori e la spesa generata con i redditi prodotti al suo interno, il valore del peso sul valore aggiunto totale andrebbe raddoppiato; un calo del 10% dell'attività manifatturiera porterebbe una riduzione di questo pari al 3,4%, anziché l'1,7% ipotizzabile in base all'incidenza delle produzioni manifatturiere, e anche la diminuzione dell'occupazione sarebbe doppia. Sempre secondo il CSC, se, per assurdo, il settore manifatturiero sparisse improvvisamente (evidentemente l'ipotesi si riferisce al solo effetto diretto ed immediato), se ne andrebbe più di un terzo

³ Istat Rapporto annuale 2012

⁴ Istat Rapporto annuale 2012

dell'intero sistema economico (-34% il valore aggiunto, -8,2 milioni di unità di lavoro e -36% il monte salari); l'identità fondamentale *export lead* (a traino prevalentemente manifatturiero) è testimoniata dagli effetti che produrrebbe un calo strutturale del 20% delle esportazioni sull'intero sistema economico dopo 8 anni: PIL -15%, import -22,6%, investimenti -17,2% (e, naturalmente, ci sarebbe da discutere su quali basi poggerebbe comunque il residuo "circuito" dell'intera economia). La simulazione consente di stabilire dall'altro lato, dunque, *l'assoluta centralità* delle esportazioni nel funzionamento e nella sostenibilità di sistema, e dunque dell'importanza fondamentale di un manifatturiero in salute.

*Pil, importazioni ed esportazioni di beni e servizi
Anni 2007 e 2011*

Valori a prezzi correnti (milioni di euro)					
Aggregati	2007	2008	2009	2010 (a)	2011 (b)
Prodotto interno lordo ai prezzi di mercato	1.554.199	1.575.144	1.519.695	1.553.166	1.580.220
Importazioni di beni e servizi fob	452.297	461.333	368.947	443.422	477.738
Esportazioni di beni e servizi fob	448.408	448.227	360.880	413.235	454.479
% del Pil					
Importazioni di beni e servizi fob	29,1	29,3	24,3	28,5	30,2
Esportazioni di beni e servizi fob	28,9	28,5	23,7	26,6	28,8
Variazioni % su anno precedente					
Prodotto interno lordo ai prezzi di mercato	4,1	1,3	-3,5	2,2	1,7
Importazioni di beni e servizi fob	6,5	2,0	-20,0	20,2	7,7
Esportazioni di beni e servizi fob	8,7	0,0	-19,5	14,5	10,0
(a) Dati semidefinitivi					
(b) Dati provvisori					

Fonte Istat

3.2 Il contesto di riferimento

Nonostante il recupero delle esportazioni nazionali negli ultimi due anni, la quota di mercato dell'Italia sul commercio mondiale si è *ridotta*, passando tra il 2000 e il 2010 dal 3,8% al 3,2 %, con un'ulteriore riduzione al 3,1 % nel 2011 (stima Istat⁵ basata sui primi undici mesi dell'anno). Si avverte, nella riduzione delle quote italiane, la pressione competitiva dei *paesi emergenti*, che oltre ad acquisire quote crescenti dei volumi di produzione manifatturiera mondiale, stanno aumentando le proprie quote anche nel commercio internazionale di merci.

⁵ Istat Rapporto annuale 2012

Secondo il CSC⁶ la loro quota è salita dal 10,0% nel 1980 al 37,0% nel 2011, anno in cui la Cina (con il 10,7%) ha confermato di essere il primo esportatore mondiale, seguita da USA (8,3%) e Germania (7,8%), che ha perso due posizioni dal 2008.

L'aumento delle esportazioni italiane va quindi valutato in un contesto di competizione globale in grande cambiamento nell'ultimo decennio, in cui l'emergere di nuovi paesi a vocazione manifatturiera sta portando ad una progressiva ridefinizione della divisione internazionale del lavoro e dei *modelli di specializzazione per ciascun paese*.

3.3 Il modello di specializzazione dell'Italia

Secondo l'Istat⁷ l'analisi del modello di specializzazione dell'Italia rispetto al commercio mondiale, realizzata per il periodo 2000-2010 sulla base di un indicatore di specializzazione, mostra, a livello settoriale, una sostanziale *persistenza nelle specializzazioni tipiche del Made in Italy tradizionale e della meccanica strumentale*. In particolare, nel 2010 si conferma la specializzazione all'export negli stessi settori (12 su 23) in cui l'Italia risultava specializzata all'inizio del decennio, con l'eccezione dei prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici. Più in dettaglio, appare *rafforzata* la specializzazione nei settori delle *bevande, dei prodotti in metallo, dei macchinari e apparecchiature meccaniche*, mentre si è *ridotta* in misura significativa quella nei settori dei *prodotti tessili, degli altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, dei mobili* e dei prodotti delle altre industrie manifatturiere. Emerge, inoltre, una limitata specializzazione nella carta e prodotti di *carta*.

Con riguardo ai settori a più elevato contenuto tecnologico, si conferma la persistente *despecializzazione* nei *prodotti chimici, nei computer e prodotti di elettronica e ottica*.

Scendendo a un dettaglio maggiore, si osservano interessanti specializzazioni di *nicchia*, in cui l'Italia ha posizioni di leadership mondiale, come *alcuni prodotti dell'industria alimentare, medicinali e preparati farmaceutici, mezzi di trasporto, parti e accessori per autoveicoli*.

3.4 Posizione dell'Italia nel commercio internazionale di beni fra il 2007 e il 2011

Esportazioni

Fra il 2007 ed il 2011, nonostante la crisi 2008-2009, le esportazioni dall'Italia nel mondo *sono aumentate del 3% in valori correnti*. Oltre il 95% delle esportazioni è di prodotti *dell'industria manifatturiera*, che cresce del 3,3%. Dal lato dei *settori*, quello di maggior peso all'interno del volume totale di export nel mondo (espresso in milioni di euro) è il *settore dei macchinari ed apparecchi*, che mantiene sostanzialmente la propria posizione (quota del 18,9% nel 2007 e del 18,2% nel 2011). Aumenta brillantemente la propria quota il *settore alimentare*, dal 5,3% al 6,5%, come risultato di un aumento dell'export mondiale del 27,3%. Buoni risultati anche per la *chimica* (+11,5%), la *farmaceutica* (+27,7%) e la *metallurgia* (+8,7%), settore importante come quota di esportazione, in aumento dal 12,2 al 12,9. Nel tessile, abbigliamento, pelli e accessori, perdono vistosamente terreno i *prodotti tessili* (-12,9%), si contrae l'*abbigliamento* (-1,1%), mentre si espandono, gli articoli in pelle (+8,6%). Complessivamente il settore dei

⁶ CSC. Scenari industriali n. 3, Giugno 2012, Capitolo Primo

⁷ Istat Rapporto annuale 2012

prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori, uno dei punti di forza storici dell'export nazionale, scende dello 0,9%, mantenendo una quota intorno all'11% dell'export nazionale. Molto negativo l'andamento dei *mezzi di trasporto*, in riduzione dell'8,9% (-18,2% nell'Unione Europea), con una quota sull'export che scende dall'11% al 9,7%.

Dove crescono le esportazioni italiane

Il primo dato di rilievo è la *riduzione d'importanza dell'Unione Europea* come mercato di vendita, dal 60,9% del 2007 al 56% del 2011. Ciò indica uno spostamento delle esportazioni verso aree geografiche fuori dall'Unione Europea, mercato in cui solo la Francia vede in aumento le importazioni dall'Italia. Le variazioni più consistenti delle esportazioni sono verso *paesi europei non appartenenti all'Unione Europea* (+23,9), il Brasile (+86,9%), la Cina (+59%), l'India (+24,9%), il Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay) (+71,8%), l'Oceania (+21,7%), l'EDA (*Economie dinamiche dell'Asia*, Corea del Sud, Hong Kong Malaysia, Singapore, Taiwan, Thailandia) (+20,4%), l'ASEAN (*Associazione delle Nazioni del Sud-Est Asiatico*, Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia) (+19,8%). Nella maggior parte dei casi si tratta di quote di export al di sotto del 5% sul totale. Tuttavia sono in aumento, e questo è un segno nuovo e positivo di una capacità di ricerca e diversificazione dei mercati di vendita.

	2007	2011	variaz. %	<i>Quota su totale export</i>	
				2007	2011
Francia	41.991	43.707	4,1	11,5	11,6
Paesi europei non Ue	40.457	50.110	23,9	11,1	13,3
Svizzera	13.297	20.655	55,3	3,6	5,5
Turchia	7.192	9.628	33,9	2,0	2,6
Africa settentrionale	9.968	10.762	8,0	2,7	2,9
Altri paesi africani	4.629	5.239	13,2	1,3	1,4
Sudafrica	1.544	1.737	12,5	0,4	0,5
Brasile	2.561	4.785	86,9	0,7	1,3
Cina	6.290	10.000	59,0	1,7	2,7
Corea del Sud	2.527	2.932	16,0	0,7	0,8
Giappone	4.312	4.738	9,9	1,2	1,3
India	2.995	3.740	24,9	0,8	1,0
Oceania e altri territori	5.169	6.291	21,7	1,4	1,7
Mercosur	3.540	6.081	71,8	1,0	1,6
EDA	10.029	12.079	20,4	2,7	3,2
ASEAN	4.668	5.590	19,8	1,3	1,5

Fonte Istat

Importazioni

Fra il 2007 ed il 2011 le importazioni dal mondo, sempre a valori correnti, crescono del 7,3%, più del doppio delle esportazioni (+3%). E' determinante l'influenza della crescente "bolletta energetica", con un aumento delle importazioni in valore di gas naturale del 29,2% e del petrolio del 26,2%. Gas e petrolio incidono quindi in aumento sul valore delle importazioni dal 13,3% nel 2007 al 15,7% nel 2011. Aumenta anche l'import di energia elettrica, del 37,4%. Le importazioni di prodotti manifatturieri aumentano del 2,8%, meno delle esportazioni (+3,3%). Complessivamente, anche dal lato dell'import, si riduce l'importanza

dell'Unione Europea, che, come area di acquisto, scende dal 57,7% al 53,3% sul totale delle importazioni dal mondo.

Saldi del commercio estero

Nell'insieme degli scambi nelle varie aree del mondo, il saldo negativo del commercio estero tende a triplicarsi dal 2007 al 2011 (da -8.526 milioni di euro a -24.630), per effetto dell'andamento delle importazioni. L'area dell'Unione Europea, che rappresentava un saldo positivo di 6.721 milioni nel 2007, nel 2011 diventa negativa per 3.044 milioni. Nel risultato negativo incidono soprattutto i pesanti e crescenti saldi negativi per gas e petrolio, nei prodotti agricoli, nell'acquisto di energia elettrica. Il settore manifatturiero aumenta invece il saldo positivo nel mondo (da 53.157 milioni a 56.373), mantenendo un saldo positivo nell'Unione europea, pur in riduzione (da 13.541 a 8.639 milioni).

Sette macrosettori sono in saldo commerciale attivo, in aumento nel quinquennio. Fra questi, il più importante è quello dei *macchinari ed apparecchi*, con un saldo positivo in aumento, da 41.650 milioni a 44.378. L'insieme dei prodotti del *tessile-abbigliamento-pelli*, mantiene un consistente attivo, se pur in riduzione (13.121 milioni nel 2011, contro i 16.784 del 2007). Crescono d'importanza, per consistenza dei saldi attivi, la *raffinazione petrolifera* e la *metallurgia*.

<i>Settori con saldo positivo</i>	2007		2011	
	Mondo	Ue	Mondo	Ue
	Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	16.784	13.324	13.121
Coke e prodotti petroliferi raffinati	6.201	4.924	6.714	4.643
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	11.974	7.843	10.132	6.668
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	-2.934	6.175	5.910	7.130
Apparecchi elettrici	9.290	5.650	6.584	2.995
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	41.654	14.927	44.378	12.562
Prodotti delle altre attività manifatturiere	11.474	6.080	9.102	3.525
<i>Totale</i>	<i>94.443</i>	<i>58.923</i>	<i>95.941</i>	<i>48.994</i>

Fonte Istat

Altri otto settori hanno un saldo negativo, che complessivamente, nel quinquennio, aumenta di poco. Si riduce notevolmente il disavanzo dei *prodotti alimentari, bevande e tabacco* (da -4.329 a -3.093 milioni) e dei *mezzi di trasporto* (da -6.805 a -1.706), per effetto di maggiori vendite nel resto del mondo rispetto all'area dell'Unione Europea. Aumenta invece il disavanzo per *computer, apparecchi elettronici e ottici* (da -13.291 a -16.967 milioni).

Alcuni di questi settori a saldo negativo, come l'agro-alimentare, il legno, i prodotti delle attività di trattamento dei rifiuti e risanamento, possono essere ricondotti alla filiera

ambientale, a segnalare che l'indicazione di una politica per la "green economy" sappia più di retorica che non di una specifica politica industriale, al contrario di quanto si sta facendo, da oltre un decennio, in Francia e Germania. Quest'ultima, da sola, riesce a drenare oltre il 50% delle risorse comunitarie destinate all'ambiente e rimane leader incontrastata nell'export di prodotti "green" in Europa e nel mondo.

<i>Settori con saldo negativo</i>	2007		2011 (b)	
	Mondo	Ue	Mondo	Ue
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	-4.329	-5.819	-3.093	-5.335
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	-3.469	-2.368	-2.528	-1.981
Sostanze e prodotti chimici	-11.089	-12.488	-11.426	-11.157
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	-2.303	-1.916	-3.849	-3.470
Computer, apparecchi elettronici e ottici	-13.291	-11.349	-16.967	-11.262
Mezzi di trasporto	-6.805	-11.442	-1.706	-7.095
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	-2.057	-616	-2.704	-2.531
Prodotti delle attività di trattamento dei rifiuti e risanamento	-2.502	-2.166	-3.760	-2.918
Totale	-45.845	-48.164	-46.033	-45.749

Fonte Istat

3.5 I principali mercati mondiali d'interscambio

Unione Europea

L'Unione Europea rimane il *maggior mercato* di scambio dell'industria nazionale, anche se le esportazioni appaiono in calo del 5,3% nel quinquennio. Di conseguenza è in calo anche la quota dell'Unione sulle esportazioni complessive (56% nel 2011 contro il 60,9% del 2007).

Le importazioni, nello stesso periodo, scendono meno, dello 0,9%. La conseguenza, già evidenziata, di un saldo negativo di 3.044 milioni nel 2011, mostra che nell'area dell'Unione l'Italia sta perdendo terreno commerciale, con una *riduzione dei saldi positivi*, con l'eccezione della Francia, più accentuata della *riduzione dei saldi negativi*, principalmente con i paesi del Nord Europa.

La *Germania* è il *primo* paese di riferimento negli scambi commerciali, in cui l'Italia esporta circa il 13% delle proprie esportazioni di beni e importa, nel 2011, una quota pari al 15,6% delle importazioni totali. Il saldo commerciale con la Germania, anche se in riduzione, rimane pesantemente *negativo* (-16.467 milioni nel 2007 e -13.061 nel 2011).

Appare notevole anche il *saldo negativo* nei confronti dei *Paesi Bassi*, altra area del Nord Europa, pari a 11.746 milioni nel 2011, anche se in calo dell'1,6% rispetto al 2007.

In misura minore, anche se significativa, si evidenzia il *saldo negativo* con il *Belgio*, 4.857 milioni nel 2011. seppure in calo del 7,4% rispetto al 2007.

Complessivamente nel Nord Europa l'Italia accumula i principali saldi negativi negli scambi commerciali di beni.

La *Francia* è il *secondo* mercato, che assorbe intorno all'*11,5%* delle esportazioni italiane, con un *saldo positivo* in crescita del *29,6%* (7.943 miliardi nel 2007 e 10.291 nel 2011).

La *Spagna* è il *terzo* mercato, in cui però l'*export* italiano perde terreno (*-27,3%* nel quinquennio). Il saldo con la Spagna rimane *positivo* di 2.018 milioni nel 2011, ma drasticamente ridimensionato (*-81,9%*) rispetto al 2007 (11.168 milioni).

Largamente *positivi*, anche se in notevole riduzione, rimangono i saldi 2011 con Regno Unito (6.750 milioni) e Polonia (1.829 milioni).

Stati Uniti

Il saldo con gli Stati Uniti, che assorbe nel 2011 ancora il *6,1%* delle esportazioni italiane rimane largamente positivo (9.823 milioni nel 2011), anche se in decrescita del *26,4%* rispetto al 2007.

Cina

La Cina è un esempio di ritardo negli scambi commerciali. Nonostante l'aumento delle esportazioni italiane nel paese (*+59%*), nel 2011 la Cina rappresenta il *7,3%* delle importazioni italiane e solo il *2,7%* delle esportazioni. Nel 2011 il saldo negativo, 19.302 milioni, è in aumento del *25,3%* sul 2007.

	2007	2011	var. %	Quote	
				2007	2011
Cina Import	21.689	29.302	35,1	5,8	7,3
Cina Export	6.290	10.000	59,0	1,7	2,7
Cina Saldo	-15.399	-19.302	25,3		

3.6 Gli attori dell'export

Le imprese

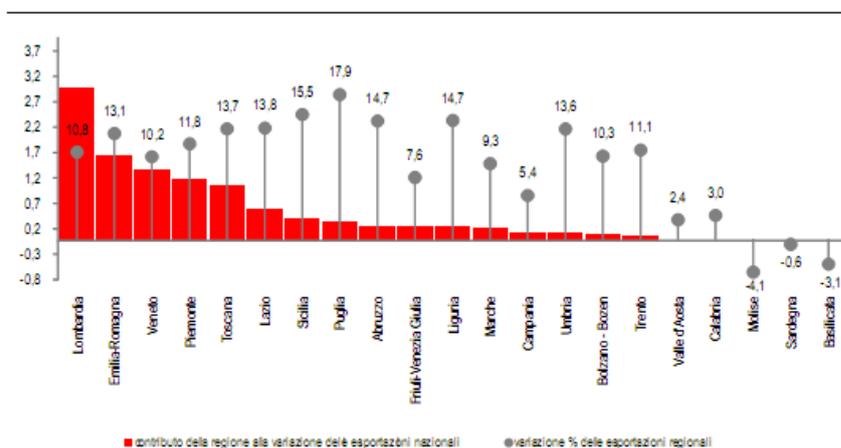
L'Istat, nel Rapporto 2012 cerca di disegnare il profilo delle imprese che hanno realizzato un sostanziale recupero delle esportazioni nazionali rispetto ai livelli nominali precedenti la crisi del 2008-2009. Innanzitutto il recupero riguarda la parte prevalente delle imprese. Confrontando la fase più acuta della crisi (primo semestre del 2009) con il periodo più recente (secondo semestre del 2011), due imprese su tre hanno incrementato le loro vendite sui mercati esteri, con contenute differenze di dimensione e di settore. Sui mercati extra Ue, inoltre, per tutte le fasce dimensionali la quota di imprese in espansione è maggiore di quella rilevata per i mercati Ue. La variazione complessiva delle vendite sui mercati esteri (*+29,6* per cento) è la sintesi del contributo positivo delle imprese in crescita (*+42,5* per cento) e di quello delle unità in diminuzione (*-12,8* per cento), con significative differenze settoriali e dimensionali.

La dimensione d'impresa ha un'importanza rilevante nel recupero di vendite all'estero, con una quota di imprese in espansione sui mercati esteri che è più elevata (71,5 %) tra le imprese di grande dimensione (250 addetti e oltre).

Il territorio: le Regioni⁸

Con intensità diversa e destinazioni geografiche che risentono delle diverse vocazioni regionali la crescita dell'export nazionale nel 2011 rispetto al 2010 (+11,4%) coinvolge tutte le ripartizioni territoriali. L'aumento dell'Italia centrale (+13%) è maggiore della media, mentre per le altre aree i tassi di crescita sono compresi tra il 9,6% nel Mezzogiorno e l'11,2% nel Nord-Ovest. Nel 2011, le regioni che presentano i contributi maggiori alla crescita delle esportazioni nazionali rispetto al 2010, con aumenti superiori alla media sono Emilia-Romagna (+13,1%), Piemonte (+11,8%), Toscana (+13,7%) e Lazio (+13,8%), mentre sono relativamente meno dinamiche le esportazioni dal Veneto (+10,2%) e dalla Lombardia (+10,8%). Gli aumenti inferiori alla media nazionale sono nelle Marche (+9,3%) e le province di Trento (+11,1%) e Bolzano (+10,3%), mentre Friuli Venezia Giulia (+7,6%) e Campania (+5,4%) registrano aumenti più contenuti. Naturalmente la variazione tiene conto della base di partenza e non coincide con il contributo effettivo di ciascuna regione alla variazione complessiva. Ad esempio, nell'ambito delle vendite verso i paesi comunitari (Germania, Svizzera e Francia), nel 2011 il più ampio contributo alla crescita delle esportazioni nazionali è stato fornito dalla Lombardia (2,8 punti percentuali), con un incremento tendenziale del 10,2%.

Variazione e contributo (a) alla variazione delle esportazioni nazionali per Regione Gennaio-Dicembre 2011, valori percentuali



Fonte: Istat

Le province che hanno contribuito maggiormente alla crescita delle esportazioni nazionali nel 2011, spiegando circa il 42% della crescita complessiva, sono Milano (con una variazione tendenziale delle esportazioni inferiore alla media nazionale e pari a +8,8%), Arezzo (+43,5%), Brescia (+17,2%), Torino (+9,6%), Vicenza (+10,9%), Bologna (+13,1%), Siracusa (+18,5%), Roma (+14,4%), Padova (+15,8%) e Reggio Emilia (+13,6%).

⁸ Le esportazioni delle regioni italiane. ISTAT, 14 marzo 2012

I sistemi territoriali⁹

A partire dal 2009 l'Istat ha ricostruito, sui dati dei Censimenti generali, un profilo dei 686 Sistemi Locali del Lavoro che consente di stimare anche il valore delle esportazioni per ciascuno di essi, superando i limiti delle ripartizioni territoriali di tipo amministrativo.

I sistemi territoriali sono classificati in quattro aree: (a) come sistemi senza specializzazione; (b) sistemi non manifatturieri (sistemi urbani e altri non manifatturieri); (c) sistemi del made in Italy (tessile, pelli, abbigliamento e altri sistemi); (d) sistemi della manifattura pesante.

PROSPETTO 1. ESPORTAZIONI DEI SISTEMI LOCALI DEL LAVORO PER GRUPPO DI SPECIALIZZAZIONE
Anno 2009, milioni di euro e valori percentuali

Gruppo di specializzazione	Numero SLL	2009			
		Milioni di euro	Quota %	Ue %	Extra Ue %
SISTEMI SENZA SPECIALIZZAZIONE	220	5.449,7	1,9	52,3	47,7
SISTEMI NON MANIFATTURIERI	178	104.188,3	35,7	52,3	47,7
Sistemi urbani	72	100.863,8	34,6	51,6	48,4
Altri sistemi non manifatturieri	106	3.304,5	1,1	71,2	28,8
SISTEMI DEL MADE IN ITALY	232	127.473,1	43,7	61,5	38,5
Sistemi del tessile, delle pelli e dell'abbigliamento	100	39.389,5	13,5	60,4	39,6
Altri sistemi del made in Italy	132	88.103,7	30,2	62,0	38,0
SISTEMI DELLA MANIFATTURA PESANTE	56	43.457,2	14,9	63,0	37,0
Totale SLL	686	280.548,4	96,2	58,1	41,9
Non attribuito ai SLL (a)		11.184,7	3,8	44,6	55,4
Totale esportazioni		291.733,1	100,0	57,6	42,4

(a) Esportazioni di operatori commerciali sotto la soglia di assimilazione intrastat o non identificabili.

Fonte: Istat

Nel 2009, il contributo dei *sistemi del made in Italy* alle esportazioni nazionali era del 43,7%, con un orientamento prevalente (61,5%) verso i mercati Ue.

In particolare, i sistemi del tessile, delle pelli e dell'abbigliamento rappresentavano il 13,5% delle esportazioni totali, mentre gli altri sistemi del made in Italy coprivano il 30,2%, con un forte orientamento verso i mercati Ue. Tra gli altri sistemi del made in Italy il peso più rilevante è rappresentato dai sistemi della fabbricazione delle macchine (14,8%), seguiti dal legno e del mobile (9,1%), dall'agroalimentare (5,1%) e dall'occhialeria (1,1%). Anche il contributo dei *sistemi urbani* è elevato (34,6%), soprattutto delle aree urbane ad alta specializzazione (Ivrea, Milano, Trieste e Roma) con un peso del 12,2% e delle aree urbane non specializzate (11%). Per questi sistemi la parte destinata ai mercati extra Ue è tra le più alte e raggiunge il 47,7%. I sistemi della *manifattura pesante* contribuiscono alle vendite dirette verso i mercati esteri per il 14,9%: al loro interno si segnalano i sistemi dei mezzi di trasporto (6,5%) e quelli della chimica e del petrolio (4,9%). Infine, i sistemi senza specializzazione, contraddistinti da dimensioni generalmente più contenute e da collocazioni geografiche marginali (come le aree montane), forniscono alle esportazioni nazionali un contributo limitato, pari all'1,9%.

Secondo stime dell'Istat, fra il 2009 e il 2011, a fronte di un aumento complessivo delle esportazioni nazionali del 28,8% (+15,6% nel 2010 e +11,4% nel 2011), l'analisi secondo la specializzazione produttiva prevalente mette in evidenza un aumento delle vendite all'estero dei *sistemi del made in Italy* del 29,7%, con un contributo alla crescita del 45%. La crescita delle esportazioni dei sistemi del made in Italy è molto più sostenuta sui mercati extra Ue, con incrementi del 34,7%, ma con un contributo alla crescita relativamente più

⁹ Le esportazioni dei prodotti dei sistemi locali del lavoro. ISTAT, 30 aprile 2012

basso (40,8%). I sistemi locali che presentano variazioni più consistenti sono quelli della *manifattura pesante*, con un incremento medio del 36,5%, più forte verso i paesi non Ue (+44,3%).

PROSPETTO 2. ESPORTAZIONI DEI SISTEMI LOCALI DEL LAVORO PER GRUPPO DI SPECIALIZZAZIONE
Anni 2009-2011(a), contributi alla crescita e variazioni percentuali

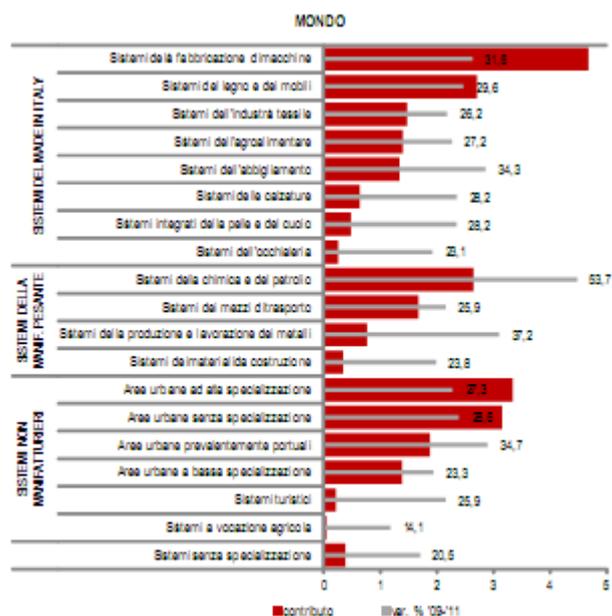
Gruppo di specializzazione	Mondo		Ue		Extra Ue	
	Contributo alla crescita	Var. % '09-'11	Contributo alla crescita	Var. % '09-'11	Contributo alla crescita	Var. % '09-'11
SISTEMI SENZA SPECIALIZZAZIONE	1,3	20,5	0,9	13,9	1,7	27,7
SISTEMI NON MANIFATTURIERI	34,7	28,0	33,8	26,3	35,7	29,9
Sistemi urbani	33,8	28,2	32,9	26,8	34,7	29,7
Altri sistemi non manifatturieri	0,9	22,7	0,8	14,9	1,0	42,0
SISTEMI DEL MADE IN ITALY	45,0	29,7	49,0	26,5	40,8	34,7
Sistemi tessile, delle pelli e dell'abbigliamento	13,6	29,1	13,9	24,8	13,4	35,7
Altri sistemi del made in Italy	31,3	29,9	35,1	27,3	27,5	34,3
SISTEMI DELLA MANIFATTURA PESANTE	18,8	36,5	20,5	31,9	17,1	44,3
Totale SLL	99,8	29,9	104,3	27,1	95,3	33,8
Non attribuito al SLL	0,2	1,2	-4,3	-36,4	4,7	31,5
Totale esportazioni	100,0	28,8	100,0	25,2	100,0	33,7

(a) Dati provvisori.

Fonte: Istat

Nel dettaglio delle tipologie di specializzazione dei sistemi del made in Italy, il contributo maggiore alla crescita delle esportazioni nazionali arriva dai sistemi della fabbricazione di macchine, con quasi 5 punti percentuali e con un incremento di fatturato sui mercati esteri del 31,6% (+34,6% sui mercati extra Ue).

Variazione e contributo alla variazione delle esportazioni nazionali per gruppo di specializzazione del sistema locale del lavoro anni 2009-2011. (a) contributi alla crescita e variazioni percentuali



(a) Dati provvisori

Fonte: Istat

3.7 Le difficoltà insite nei processi d'internazionalizzazione

Sul tema dell'internazionalizzazione si rischia di fare *esercizi retorici* così come è avvenuto per l'innovazione, se non si danno prima alcune risposte preliminari. Quante imprese italiane presentano i presupposti motivazionali, tecnici ed economici per fare questa scelta e per perseguirla nel tempo coerentemente? Quanto costa all'impresa decidere di passare da una posizione *passiva* (il prodotto per l'estero coincide con il surplus e il rapporto commerciale si limita al buyer, senza controllo sul prodotto nelle fasi di distribuzione) ad una posizione *attiva*, che rivede e ridisegna le proprie strategie generali per dare vita ad un marketing selettivo per uno specifico mercato, individuando prodotti ad hoc, o strumenti come l'adozione di licenze, l'apertura di filiali, la costituzione di *joint venture*. Chi assiste effettivamente un'impresa in questo percorso ad ostacoli? Oggi, ancor più che nel passato, le imprese sono costrette a conciliare l'esigenza di cambiare con la gestione dei costi del cambiamento, frenate spesso dalla radicata attitudine alla conservazione dello *status quo* oltre che dalle condizioni di contesto, non certo favorevoli. Un percorso tipo per un'impresa potrebbe essere esemplificato nei seguenti passaggi:

- esportazione: vendita più o meno sistematica di prodotti all'estero per smaltire un surplus di produzione o per sfruttare un'opportunità di mercato emersa spontaneamente e non per iniziativa dell'impresa;
- fase di cauta *indagine* del mercato estero e tessitura di una prima rete di relazioni commerciali, per consolidare il margine di produzione destinata all'estero;
- crescente interessamento al mercato estero, rafforzamento dell'attività di export e partecipazione ad iniziative internazionali (fiere, congressi, relazioni con fornitori e distributori);
- acquisizione di strumenti operativi e di personale specializzato, anche in forma di consulenza e di fornitura di servizi dedicati all'export;
- produzione indiretta: concessione di licenze di fabbricazione a produttori esteri;

- maggiore penetrazione dei mercati esteri (filiali commerciali e realizzazione di accordi e joint venture con altre imprese);

- vendita diretta: creazione di reti di vendita all'estero, linea di prodotti ad hoc per lo specifico mercato estero;

- produzione e vendita diretta: allestimento di impianti di produzione all'estero;

- Investimenti Diretti nei paesi Esteri;

- unità aziendali integrate: fondazione di una società all'estero e coordinamento della gestione sul piano multinazionale.

Per condurre in porto questo percorso, servono risorse ingenti ed un sistema di sostegno che non si limita alla sola impresa protagonista, ma che chiama in causa le *politiche industriali*. Abbiamo tentato di descrivere il percorso-tipo, dalle soluzioni più semplici a quelle di maggiore complessità, per mettere in evidenza che si tratta di scelte che comportano un'elevata possibilità di fallimento e che richiedono un grande impiego di risorse qualificate.

Ci vuole del coraggio a spingere le imprese ad internazionalizzarsi, senza spiegare cosa significa concretamente, quanto profondamente questa strada inciderà sulla struttura organizzativa, sui poteri decisionali, gli investimenti, sul futuro stesso dell'azienda.

Compito delle istituzioni deputate dovrebbe essere quello di elaborare *pacchetti di soluzioni* misurati su tutte le fasi del processo di internazionalizzazione e di mettere a disposizione delle imprese motivate sia competenze qualificate, sia risorse certe nel tempo, misurate in relazione all'intensità dell'investimento ed alla tipologia di impresa.

Si tratta di un insieme di caratteristiche che finora è risultato assente sul versante delle istituzioni pubbliche, sia nazionali sia locali.

3.8 *Gli strumenti di sostegno alle esportazioni e ai processi d'internazionalizzazione delle imprese*

In Italia esiste una pluralità di strumenti e di norme a sostegno sia delle esportazioni sia dei processi d'internazionalizzazione delle imprese. In realtà "esportazioni", come semplice vendita di prodotti nazionali sui mercati esteri ed internazionalizzazione, come scelta d'investimento produttivo in altri paese e/o ricerca di partner esteri, non sono esattamente la stessa cosa. Nei fatti i temi s'intrecciano, in quanto le complessità del mercato globale impongono spesso alle imprese la scelta di presidiare mercati esteri con investimenti diretti in attività produttive e reti distributive. All'estero si possono trasferire merci (export), trasferire capitali oppure conoscenze. Il quadro operativo di sostegno nazionale si basa sull'attività dell'ICE (attività di promozione), della SACE e della SIMEST (finanziamenti e garanzie all'esportazione, sostegno ai processi d'internazionalizzazione), sul coordinamento del MiSE (Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione), con una serie di attività, programmi ed iniziative che tendono a coinvolgere Camere di Commercio, Regioni e territori, rappresentanze ed associazioni d'impresе. Su questa base sono nati, negli ultimi anni, gli sportelli regionali per l'internazionalizzazione delle imprese (SPRINT), che forniscono alle PMI, attraverso la presenza di personale di ICE, Simest SpA, Sace SpA e delle Camere di Commercio l'assistenza sulle modalità di accesso e di utilizzo degli strumenti promozionali, finanziari e assicurativi disponibili. Inoltre, per il Nord-Est, è attiva la Finest, una società per azioni partecipata da Friulia spa, società finanziaria della Regione Friuli Venezia Giulia, dalla Regione Veneto, dalla Provincia Autonoma di Trento, dalla Simest e da alcune banche del territorio. Promuove la cooperazione economica con i paesi dell'Europa centro-orientale e balcanica, la Russia e la Comunità degli Stati indipendenti, il Nord Asia e i territori baltici e caucasici, fornendo alle aziende gli strumenti finanziari per l'internazionalizzazione in quei Paesi.

Strumenti di sostegno specificamente rivolti a favorire l'internazionalizzazione delle imprese
Finanziamenti a tasso agevolato per studi di prefattibilità e di fattibilità e per programmi di assistenza tecnica collegati a commesse/esportazioni/ investimenti all'estero (Dlgs 143/98, art. 22, comma 5)
Finanziamenti agevolati delle spese di partecipazione a gare internazionali indette in paesi non appartenenti all'Unione Europea (L. 304/90, art. 3)
Finanziamenti agevolati per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale in paesi non appartenenti all'Unione Europea (L 394/81 - art. 2)
Crediti all'esportazione: contributi agli interessi su finanziamenti bancari per esportazioni di beni di investimento (Dlgs 143/98, Capo II, ex legge 227/77)
Assicurazione dei crediti all'esportazione (SACE S.p.A. - Decreto legge 30 settembre 2003 n.269 - Decreto legislativo 143/98)
Contributi ai consorzi all'esportazione fra piccole e medie imprese

Gli strumenti istituzionali esistenti di sostegno alle esportazioni andrebbero *ri-valutati* oggi, in base all'esigenza di aumentare, in modo significativo, le esportazioni italiane, in particolare nei nuovi mercati extra Unione Europea, in omaggio alla tesi che ad ogni quattro punti di aumento delle esportazioni corrisponde un punto di aumento del PIL¹⁰. Inoltre il quadro istituzionale è in movimento, con segnali poco decodificabili. L'ICE¹¹, l'Agenzia pubblica per il sostegno al commercio con l'estero, assorbita a fine 2011 dal MiSE, è in *fase di completa riorganizzazione*, come recita il recente Decreto sulla Crescita. In particolare è fissata a 450 persone la dotazione organica dell'Agenzia con la conseguente entrata nei ruoli del MiSE del rimanente personale dipendente. E' stata prevista una Cabina di regia, con la presenza del Ministro con delega al turismo, del Ministro delle politiche agricole, del Presidente della Conferenza delle Regioni e del sistema cooperativo.

La SACE¹² è in fase di passaggio, dal Ministero dell'Economia, alla Cassa Depositi e Prestiti. Anche il senso di questa operazione non è chiaro, in quanto SACE nel settore dell'assicurazione alle esportazioni *ha garantito nel 2011 un volume esportato per soli 6,4 miliardi di euro, circa l'1,7 dell'intero export manifatturiero*. E' possibile che SACE, sotto il nuovo ombrello, assuma anche compiti di finanziamento alle imprese, entrando nell'area della mission di SIMEST, ma, come l'ICE, appare una struttura in *transizione* e ciò solleva molti dubbi sulle capacità operative a breve.

Dal lato della crescita, o se si vuole del contrasto della recessione, è evidente che dal decreto sulla crescita di giugno 2012¹³ non risultino evidenti stimoli alla domanda interna. L'azione di

¹⁰ MSE: politiche e strumenti per l'internazionalizzazione delle imprese. Brochure.

¹¹ ICE, Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane - attualmente in gestione transitoria - è stata istituita dalla Legge 22 dicembre 2011 n. 214 come ente dotato di personalità giuridica di diritto pubblico, sottoposto ai poteri di indirizzo e vigilanza del Ministero dello sviluppo economico che li esercita sentiti, per le materie di rispettiva competenza, il Ministero degli affari esteri ed il Ministero dell'economia e delle finanze. L'Agenzia ha il compito di sviluppare, agevolare e promuovere i rapporti economici e commerciali italiani con l'estero, con particolare attenzione alle esigenze delle piccole e medie imprese, dei loro consorzi e raggruppamenti. L'ICE opera al fine di sviluppare l'internazionalizzazione delle imprese italiane, nonché la commercializzazione dei beni e servizi italiani nei mercati internazionali, e di promuovere l'immagine del prodotto italiano nel mondo. L'Agenzia svolge le attività utili al perseguimento dei compiti ad essa affidati e, in particolare, offre servizi di informazione, assistenza e consulenza alle imprese italiane che operano nel commercio internazionale e promuove la cooperazione nei settori industriale, agricolo e agro-alimentare, della distribuzione e del terziario, al fine di incrementare la presenza delle imprese italiane sui mercati internazionali. Nello svolgimento delle proprie attività, l'Agenzia opera in stretto raccordo con le regioni, le camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, le organizzazioni imprenditoriali e gli altri soggetti pubblici e privati interessati, ai sensi di linee guida e di indirizzo strategico in materia di promozione ed internazionalizzazione delle imprese che verranno assunte da una Cabina di regia istituzionale.

¹² La SACE SpA è una società per azioni a capitale pubblico detenuto interamente dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. La "mission" dell'Istituto è quella di fornire un valido sostegno all'internazionalizzazione dell'economia italiana attraverso un'offerta ampia e articolata di servizi che comprendono oltre alla tradizionale copertura assicurativa dei rischi commerciali e politici delle esportazioni, anche il rilascio di garanzie su finanziamenti e titoli e altri strumenti finanziari connessi all'internazionalizzazione delle imprese nazionali. L'azione di SACE Spa, orientata principalmente alla copertura dei crediti a medio e lungo termine, è completata dall'operatività di SACE BT, espressamente dedicata alla garanzia delle operazioni con termini di rimborso entro i 24 mesi per tutti i Paesi Ocse che non facciano parte dell'UE. Accanto ai prodotti tradizionali la SACE è inoltre in grado di fornire una serie di strumenti di sostegno particolarmente focalizzati sulle esigenze delle PMI, favorendone l'accesso al credito e fornendo servizi di consulenza finalizzati alla penetrazione dei mercati esteri più difficili. È utile sottolineare che l'intervento della SACE è il presupposto ordinario ed integra l'agevolazione creditizia (contributo agli interessi) operata dal Fondo 295 della Simest.

¹³ "Misure Urgenti Per La Crescita Del Paese" Giugno 2012

attivare crescita a partire dalla *componente estera* (export ed attrazione degli investimenti) è affidata, piuttosto debolmente, alle agenzie esistenti, a semplificazioni procedurali della SIMEST, ed in particolare all'esito positivo della riorganizzazione in corso di ICE ed ENIT. Si prevede, positivamente il rinnovamento dei *consorzi per l'internazionalizzazione*, aperti anche alla possibile partecipazione di enti pubblici e privati, di banche e di imprese di grandi dimensioni, con contributi del Ministero dello sviluppo economico concentrati solo sui progetti realizzati dai nuovi consorzi per l'internazionalizzazione, dalle Camere di Commercio italiane all'estero e dalle associazioni di categoria.

In realtà, pur in presenza di strumenti operativi e di un quadro normativo che teoricamente coprirebbe le esigenze delle imprese, dalla promozione al finanziamento agevolato, alla partecipazione al capitale, alla garanzia assicurativa sulle esportazioni, il quadro complessivo non è affatto *trasparente*. In particolare, manca una valutazione dell'efficacia complessiva della loro azione e delle risorse effettivamente impiegate. E' abbastanza chiaro che il metro di valutazione vada rapportato all'effettiva *accessibilità da parte delle piccole e medie imprese* agli strumenti di agevolazione e sostegno, tenendo conto sia della complessità burocratica all'accesso, sia della preparazione in materia presente nelle piccole imprese. La PMI viene invocata come attore da coinvolgere, trascurando le difficoltà di accesso, che non sono poche, a cominciare dalla mancanza di struttura organizzativa e di cultura manageriale.

4. Le politiche per le piccole e medie imprese, i distretti e i territori

4.1 I distretti industriali: un tratto caratteristico e vitale del sistema produttivo italiano

Il modello di sviluppo basato sui distretti è un tratto specifico e originale della storia industriale italiana. Si basa su un apparente paradosso economico, quello della capacità di insiemi d'impresе di piccole dimensioni, di per sé deboli, con una dimensione media di nove addetti, di aggregarsi e cooperare e in entità produttive che mostrano caratteristiche di *sistema*, di *organicità* e *vitalità reattiva*. Il distretto è un esempio classico di *sinergia*, dove l'insieme vale più delle parti che lo costituiscono. Come si sia arrivati in Italia a costituire oltre *duecento distretti*, che coinvolgono circa la metà dell'occupazione manifatturiera, è ancora oggetto di studio ed interesse in tutto il mondo, visto che anche i cinesi cercano d'importare i nostri modelli distrettuali. Oggi l'export distrettuale vale circa il 40% dell'export manifatturiero, mentre nel 2010, anno di debole ripresa economica, alcuni distretti tipici del sistema moda, come mostra l'indagine di Intesa San Paolo, hanno aumentato le loro esportazioni intorno al 10%. Parliamo dei poli di Firenze ed Arezzo della pelletteria, del tessile di Biella, della maglieria di Carpi. Nel secondo trimestre del 2011, i 140 distretti tradizionali, censiti da Intesa San Paolo, hanno realizzato un aumento tendenziale delle esportazioni del 12,9%, superiore anche il ritmo delle esportazioni della Germania, mentre i 20 poli ad alta tecnologia (4 farmaceutica, 9 ICT, 5 aeronautica, 2 biomedicale) sono cresciuti del 5,7%. A metà del 2011 circa la metà dei distretti aveva recuperato le quote produttive perse nel corso della crisi del biennio 2008-09, mostrando segni di vitalità e sorprendente capacità di reazione. La tenuta dei distretti, nonostante le profezie negative sulle sorti delle piccole imprese, si spiega solo in relazione al formidabile valore della "cultura" produttiva e delle relazioni sociali nei territori, che crea una *rete comunitaria* capace di scavalcare ostacoli apparentemente insormontabili. I territori distrettuali, comprese le istituzioni politiche ed economiche, come Banche e Camere di Commercio, conservano "memoria" del passato, offrono modelli di comportamento imprenditoriale e familiare che si trasmettono per generazioni, riescono a dotarsi di servizi avanzati di miglioramento e aggiornamento delle competenze. Nei distretti la specializzazione delle piccole imprese, collegate in filiere complesse ma organiche, ha sopperito ai grandi investimenti in capitale fisso tipici della grande impresa; l'apprendimento basato su "fare" e sull'accumulazione incrementale d'esperienza ha sopperito alla scarsità di risorse investite nella ricerca. Oggi i distretti stanno reagendo a loro modo alle sfide di un mercato globalizzato e alle minacce evocate dalla crisi di mercato, attraverso una dura selezione fra le imprese che riescono ad innovare e quelle costrette a chiudere. Tuttavia sta anche emergendo la tendenza ad una maggiore collaborazione tra imprese, elemento da sempre peculiare dei distretti, con esperienze che possono arrivare, in alcuni casi, alla co-progettazione e alla condivisione dei rischi delle iniziative intraprese in *partnership*. Spesso l'elemento di traino delle riorganizzazioni interne ai distretti è costituito da medie imprese innovative a carattere familiare. E' la stessa tipologia d'impresе, cresciute nei distretti negli ultimi venti anni, ampiamente internazionalizzate e specializzate, che hanno avviato il "quarto capitalismo" in Italia, dopo il declino delle grandi imprese, e costituiscono oggi la punta più avanzata dell'industria italiana. Nonostante le tante retoriche professate dai decisori politici in materia di PMI, non risultano, a tutt'oggi, provvedimenti specifici rivolti a questa tipologia di impresa, nonostante la sua rilevanza nel capitolo del potenziale di ripresa.

4.2. *Le complessità del modello distrettuale*

Storicamente l'industria italiana può essere letta secondo due grandi filoni, spesso tra loro più interconnessi di quanto sembrerebbe lecito pensare, ovvero il capitalismo di grande dimensione e di matrice prevalentemente statale, e il sistema diffuso della piccola e media impresa, articolato in distretti e filiere produttive. Questa distinzione non soltanto è corretta sul piano storico e analitico, ma è oggi indispensabile per separare alcuni fenomeni che attraversano il sistema stesso e che non possono essere letti da un unico angolo visuale.

Le dinamiche della “Terza Italia”, (contrapposta all'Italia del triangolo industriale ed a quella meridionale) continuano in larga parte a sfuggire alla comprensione degli analisti economici, tanto che sovente ci si riferisce ai distretti con l'arcinota metafora del calabrone sikorskiano (che non sa come fa a volare, ma proprio per questo continua a farlo), e si continua ad assumere nei loro confronti metodologie d'analisi ampiamente incongrue, quando non gravemente distortenti (ad esempio la presa in considerazione, all'interno delle liste di imprese “esportatrici”, delle sole “teste di ponte” di fase finale all'interno delle filiere produttive, costituisce un errore metodologico che inficia la valutazione della pervasività di alcuni provvedimenti sul piano delle *policies*). Si continua anche a proporre, in molti contesti politici ed accademici, la contrapposizione stucchevole e largamente infondata fra imprese “nane” e per questo inefficienti e deboli, e grandi imprese virtuose e brillanti nella performance: una lettura spesso smentita non solo dai meri indicatori di produzione di valore e di occupazione (peraltro di ampia varianza territoriale), ma dagli stessi comportamenti delle imprese di maggior dimensione, che appaiono ricercare proprio i contesti micro-aziendali diffusi per le loro localizzazioni e in essi *mostrano dinamiche migliori*; e sostanzialmente lo stesso può cogliersi osservando l'ambito delle medie imprese (per l'80% localizzate nei distretti e a capo delle riorganizzazioni della filiera territoriale dei fornitori-partners).

Naturalmente, laddove si riconosca la sussistenza di questa distinzione, risulta importante separare i provvedimenti da adottare nei confronti delle grandi imprese rispetto a quelli mirati al mondo della piccola impresa, e soprattutto ai contesti di distretto industriale o di sistema produttivo locale. Perfino un modello recentemente adottato come quello della *rete d'impresa* ha applicazione sottilmente diversa laddove coinvolga una rete extralocale di un “big player” piuttosto che il contesto locale di partners di una impresa leader. Sovente, si pensa che provvedimenti di tipo dirigista possano aiutare, nelle aree dell'imprenditoria diffusa, a colmare alcune lacune, come la difficoltà di crescita dell'impresa, la scarsa propensione all'investimento in innovazione di processo o ricerca di base, e perfino la partnership infra-impresa. Il risultato di queste politiche rischia di essere ampiamente *sopravalutato*, mentre invece spesso finisce parimenti *sottovalutato* l'impatto che politiche “d'ambiente” ottengono negli stessi contesti. Il fatto che quello italiano è probabilmente uno dei contesti più sfavorevoli in cui fare impresa ha effetti largamente sottovalutati sul mantenimento di quello che, invece, da una vasta platea di osservatori è spesso indicato come il primo vantaggio competitivo del sistema Italia, ovvero la profondità e la complessità dei *clusters* produttivi.

Dai confronti internazionali l'Italia, nonostante la fertilità imprenditoriale, risulta uno dei peggiori contesti per fare impresa e svilupparla, sommando i ritardi infrastrutturali, quelli nella logistica e nei trasporti, i costi energetici, le difficoltà burocratiche, la mancanza d'incentivi specifici, la mancanza di agenzie pubbliche di valorizzazione internazionale di aree d'insediamento (come ha fatto perfino la Svizzera), da noi ancora presenti nella veste dei vecchi e inefficaci Consorzi industriali. E' naturale che maggiormente penalizzata da questo sia la componente dei cluster di piccola dimensione, che risulta sistematicamente perdente

nella corrispondenza fra valore apportato all'interno del processo produttivo e valore riconosciuto tramite il prezzo dal proprio committente di più larga scala.

Concentrare l'attenzione su questa specifica componente del sistema produttivo nazionale, ovvero distretti e sistemi produttivi locali, significa fare i conti con specifici fenomeni che la stanno interessando, e dunque con l'elaborazione di politiche che possano interfacciarsi o meno con le risposte che questi, come *sistemi organici di stampo evolutivo e dotati di intelligenza diffusa*, stanno tentando di dare alle problematiche incontrate.

Innanzitutto, alcuni fenomeni sembrano più evidenti nei distretti che altrove; ad esempio, il rafforzamento, e la ricerca di una stabilità, delle reti di subfornitura, collegati a una ricerca di differenziazione legata ai servizi offerti ai clienti; nonché l'aumento di propensione all'esportazione (soprattutto verso mercati extra Ue), per rispondere alla caduta del mercato interno. Tuttavia, queste tendenze incontrano precise *criticità*, che in alcuni casi determinano vistosi fenomeni di impoverimento delle filiere e di allentamento del capitale sociale (e in ultima istanza della coesione) dei sistemi locali di PMI. Si tratta, nel caso di questi ultimi, di fenomeni multicompositi e di difficile interpretazione e perfino misurazione, ma se vengono notati qualitativamente in così tante analisi, occorre tenerne di conto con la stessa attenzione con cui lo stesso impalpabile concetto di "atmosfera industriale" ha trovato spazio nella descrizione delle peculiarità di generazione del vantaggio competitivo del distretto.

Fra i problemi principali, addirittura drammatico è quello di *liquidità* (accesso al credito e riscossione dei crediti), che colpisce soprattutto le imprese di dimensioni minori, e che frena evidentemente in alcuni casi il processo di nuova intercettazione della domanda internazionale; oltre agli arcinoti dati analitici ricavabili da molte recenti pubblicazioni, arrivano da più lati segnalazioni di obbligo a rifiutare opportunità di lavoro da parte delle imprese di fase, soprattutto, a causa della mancanza di liquidità necessaria per attivare risorse primarie e lavoro. Non manca poi mai, citato nei vari *surveys* sulle imprese, il richiamo ai fenomeni nocivi come il *lavoro sommerso* (notare però che, da dati ISTAT, il manifatturiero pesa per soltanto il 7% sul totale del sommerso italiano, come è noto concentrato in ben altri settori), evasione e irregolarità aziendale che alterano la competitività in maniera viziosa, generando tensioni e problematiche enormi per le componenti storiche delle filiere.

Inoltre si può osservare che una componente determinante di questo allentamento territoriale dell'"effetto distretto" sia la *perdita di appeal*, all'interno della triade "lavoro desiderato-trovato-adequato", soprattutto per le fasce d'età giovani, delle figure dell'imprenditore e dell'operaio. Nel primo caso, fanno fede gli indicatori Eurobarometer/Gallup, che pur manifestando parametri lusinghieri per l'Italia nel confronto con altri *competitor*, soprattutto europei, mostrano da molti anni un trend in calo nella propensione all'auto imprenditoria.

Si tratta tra l'altro di un dato preoccupante se incrociato con le stime dell'UE e della Bocconi dell'incidenza delle problematiche del *passaggio generazionale* all'interno delle imprese nazionali (il 90% delle imprese sono a carattere familiare, in Italia, con 60% di imprenditori oltre i 60 anni, e con il 40% di aziende chiamate a gestire il difficile fenomeno; il 24% delle aziende sopravvive al passaggio dalla prima alla seconda generazione, il 14% sopravvive alla terza generazione). Nel secondo caso, vale la pena di dedicarsi con attenzione alle segnalazioni che emergono dalle annuali rilevazioni Excelsior, che manifestano un *mismatch* assolutamente rilevante fra posti di lavoro ricercati dalle aziende, soprattutto nelle *professioni tecniche, negli operai qualificati e nei conduttori di impianti e operai semiqualeficati addetti a macchinari fissi e mobili*, e reperibilità di figure (a maggior ragione se adeguate....) sul mercato; alla richiesta di spiegare il perché di questa difficile reperibilità, la motivazione "poche persone esercitano la

professione o sono interessate a esercitarla” assume sempre valori molto alti per ognuna delle figure richieste (nella maggior parte dei casi superiori al 90%). Si tratta ovviamente di un problema complesso, che presuppone di considerare come rilevante l’interazione scuola-lavoro, e l’intero sistema di gestione dei rapporti fra imprese e mercato del lavoro, ma che proprio per la difficoltà d’intervento (sistemico) richiesto finisce sempre con l’essere nocivamente trascurato nell’elaborazione delle politiche. Le soluzioni disponibili sono peraltro molte, a partire dalla necessità (spesso presente nelle prese di posizione della CISL) di chiamare i lavoratori a una *maggiore assunzione di responsabilità* all’interno della gestione aziendale, che poi tecnicamente potrebbe sfociare in meccanismi come il *leverage buyout*¹⁴ al momento della gestione delle problematiche di ricambio, laddove ne diventi difficile il superamento per vie tradizionali; in questo caso, per ovviare alle carenze di competenza, può risultare utile il ricorso a soluzioni complementari solo recentemente considerate nella letteratura, come il *temporary management*¹⁵. Va poi considerata la necessità di avviare una azione massiccia di comunicazione sociale istituzionale per incidere sulla formazione di modelli mass-mediatici di riferimento che possano mutare questo atteggiamento nocivo verso le due figure professionali sopra richiamate. Ancora oggi, nell’immaginario collettivo, il terziario dipendente è in termini di status ampiamente preferito, e più in sintonia con le aspettative generate da un percorso di studi di medio/lunga durata. Spesso questo *mismatch* culturale si traduce in richiami, da parte del sistema politico-mediatico, all’incapacità da parte del sistema di imprese di valorizzare le competenze generate dal sistema scolastico - universitario, richiami che tuttavia colgono solo una delle facce del problema (ovvero la difficoltà di valutazione, e corrispettiva valorizzazione, delle competenze qualificate da parte di un’imprenditoria scarsamente dotata sul piano “soft”, e piuttosto anziana, come detto), trascurandone completamente le altre, e dunque continuando a fornire aspettative distorte agli stessi giovani. Lo stesso sistema di istruzione, molto lontano dal mondo dell’impresa, dalle sue problematiche e necessità, raramente si sforza di entrarvi in interazione, e pure nelle recenti riforme ogni tentativo di migliorare questo rapporto si è concluso con provvedimenti ampiamente insoddisfacenti.

Va detto che, in mancanza di risposte dal lato politico, è proprio a questi snodi che la classe imprenditoriale fa riferimento quando parla di *necessità di revisione del modello distrettuale*,

¹⁴ L’espressione “Leveraged buy out” (LBO) la cui traduzione significa “acquisizione attraverso il debito” - costituisce una particolare tecnica finanziaria finalizzata a favorire le acquisizioni aziendali. La tecnica permette ad una società appositamente costituita (cd. shell company o newco) l’acquisto di una partecipazione totalitaria o di controllo (leverage stock acquisition) di una società di capitali attraverso il ricorso al capitale di prestito erogato da banche o società finanziarie specializzate. Il finanziamento ottenuto risulta garantito con le azioni o con il patrimonio della stessa target company; il finanziamento sarà rimborsato con il cash flow della società acquisita o con la vendita dei beni aziendali della società bersaglio (c.d. target company). Il ricorso al finanziamento non esclude l’impiego di capitali propri da parte della newco finalizzati al perfezionamento dell’operazione; tali capitali saranno tuttavia inferiori rispetto a quanto necessario per l’acquisto della società target e molto spesso rientrano nelle garanzie che vengono rilasciate all’ente finanziatore. Lo scopo e l’opportunità di questa operazione è dato dalla possibilità di effettuare acquisizioni aziendali utilizzando risorse che non sono assolutamente disponibili senza intaccare il proprio assetto societario. Tutta l’operazione si basa sul concetto di leva finanziaria, intesa come il rapporto tra l’indebitamento totale ed il totale delle attività; la leva evidenzia in che misura l’indebitamento della società può influire sulla sua redditività.

¹⁵ Per *Temporary management* si intende l’affidamento della gestione di un’impresa o di una sua parte a manager altamente qualificati e motivati, al fine di garantire continuità all’organizzazione, accrescendone le competenze manageriali già esistenti, e risolvendone al contempo alcuni momenti critici, sia negativi (tagli, riassetto economico e finanziario) sia positivi (crescita, sviluppo di nuovi business). Per il successo di un intervento è fondamentale che al temporary manager vengano fornite tutte le opportune leve (soprattutto poteri e deleghe, laddove necessario). Il Temporary Management rappresenta di fatto una terza via, accanto alla consulenza e alla dirigenza tradizionale, attraverso la quale l’azienda può dotarsi di risorse finalizzate a migliorare performance e capacità di gestione.

citando come obiettivi necessari un innalzamento della cultura media della classe imprenditoriale (verso le competenze necessarie per innovazione e gestione dei nuovi mercati), ma anche *strutture migliori per la formazione e il miglioramento delle competenze professionali* dei lavoratori, nonché (ed è tema messo in evidenza dall'ultimo Rapporto Industria della CISL) strutture più adeguate di *governance* locale dei fenomeni distrettuali, ivi compreso un miglioramento dei rapporti con i soggetti intermedi del distretto che offrono “beni locali per la competitività”, come banche, Fondazioni, CCIAA, amministrazioni locali, associazioni di categoria e sindacati.

4.3. Il ruolo dei distretti per lo sviluppo del paese e le politiche da attivare

Come per i distretti tradizionali, anche l'esperienza dei “poli tecnologici”, si avvale delle potenzialità sinergiche delle relazioni territoriali, anche se non può far leva sugli elementi distintivi del “Made in Italy”, qualificati da gusto, design ed eleganza (prodotti alimentari tipici, sistema moda, sistema arredamento). Se si ragiona di politiche per i distretti, per il futuro, si deve allargare lo sguardo anche ai sistemi territoriali *che si basano sulla tecnologia*.

Nei fatti l'export manifatturiero nazionale ha ormai i suoi punti di forza in settori a tecnologia avanzata, presenti anche nei distretti, come i macchinari, che valgono il 20% o i prodotti chimici (al 7%) e farmaceutici (al 4,3%). L'insieme dei prodotti del sistema moda-abbigliamento - arredamento ha invece ridotto l'incidenza sull'export, dal 21,5% all'inizio degli anni novanta al 14% attuale. La riduzione della presenza del Made in Italy nei mercati internazionali non può essere addebitata ad una generica “perdita di competitività”. Si tratta, infatti, spesso, di prodotti con una forte immagine internazionale per qualità e marchio, non imitabili da paesi emergenti, se non attraverso contraffazioni clamorose. Molte imprese hanno delocalizzato le produzioni, in tutto o in parte, altre hanno chiuso i battenti. Se si va al nocciolo del problema, è evidente come ai distretti sia mancata una politica industriale di sostegno e una *governance* capace di affermare i loro prodotti in aree più ampie e meno accessibili dei mercati mondiali, specie nelle economie emergenti. Dal lato delle politiche nazionali, si sono dimostrate poco efficaci le iniziative del governo precedente, mirate a dare personalità giuridica e competenze peculiari di governo alle entità distrettuali riconosciute.

In realtà le filiere produttive viaggiano e s'intrecciano ormai ampiamente al di là dei “confini” di un distretto storico, sia a livello interregionale, sia a livello internazionale. Solo nel 2009, con la Legge n. 33/2009 si è previsto d'incentivare, peraltro con risorse limitate, il “contratto di rete” fra diverse imprese, per attivare forme di collaborazione più formalizzate e robuste rispetto alla cooperazione informale già operante nei territori.

A livello regionale solo alcune regioni, come il Piemonte, il Veneto, l'Emilia, la Toscana e la Puglia hanno avviato iniziative interessanti per valorizzare i propri punti di forza. E' però evidente che risorse ed iniziative regionali, specie se poco coordinate a livello settoriale, non sono oggi una leva adeguata per sostenere sia la competizione internazionale, sia per orientare i processi di ristrutturazione.

L'evidente complessità del mercato globalizzato richiede oggi, alle imprese distrettuali, un aumento delle competenze ed uno sforzo di riorganizzazione notevole. E' difficile che ciò avvenga su larga scala, se non si attivano *politiche industriali finalizzate, coerenti e continuative ed un sistema finanziario moderno ed internazionalizzato*. Nessuna delle due condizioni è oggi efficacemente presente sul versante dell'offerta nazionale e locale, e molte imprese debbono scegliere tra rimanere in Italia *con il freno a mano tirato*, o disancorarsi dal territorio e gestire

il proprio futuro in base alle migliori condizioni offerte dal mercato internazionale delle opportunità. Non è sufficiente l'azione di riduzione dei costi burocratici e della pressione fiscale messa in atto dall'attuale governo. L'analisi di ciò che sta accadendo nei distretti ha fatto emergere alcuni temi cruciali, come la disponibilità di "marchi di qualità" visibili, la possibilità di far transitare i propri prodotti attraverso una forte rete commerciale, soprattutto all'estero, la capacità d'investire durevolmente nel proprio capitale umano e nelle proprie competenze distintive.

Il punto principale di riflessione è la mancanza di un "sistema di governance", sia nazionale che territoriale, in grado di offrire soluzioni accessibili alle varie dimensioni d'impresa, in termini d'innovazione, ricerca, formazione, possibilità d'internazionalizzazione, accesso al credito, il contrario di quanto avviene in paesi come Germania, Francia e Giappone.

A nostro giudizio, i tre temi critici che necessitano di *policy* specifiche sono:

- a) *promuovere e far crescere, nelle piccole e medie imprese, un'adeguata cultura finanziaria di gestione, accesso al credito ed agli incentivi, sostenendole con strumenti fiscali certi, coerenti, accessibili e rapidi;*
- b) *sviluppare una moderna struttura di servizi alle imprese, con costi sostenibili e ridotti rispetto agli attuali;*
- c) *promuovere e strutturare un sistema nazionale di supporto all'internazionalizzazione, risolvendo la dispersione delle competenze, delle iniziative e delle risorse che caratterizza l'attuale quadro di riferimento.*

Si tratta di tre temi che dovrebbero essere sviluppati con particolare attenzione sul versante delle *istituzioni locali*, le prime ad affrontare i nodi di crisi e certamente le meno dotate di strumenti culturali e normativi specifici.

4.4 Le sfide dell'internazionalizzazione nei distretti e nei sistemi locali d'impresa

La sfida a fornire distretti e sistemi locali d'impresa di funzioni più efficienti, interessa anche il fronte di problemi generato dalla rincorsa sempre più accentuata dei mercati extra-UE, e di modelli di competitività nei quali le strategie di differenziazione, basate sui servizi integrati al prodotto e l'interazione fra internazionalizzazione, commercializzazione e logistica divengono sempre più nodali. Il *sistema dei servizi di internazionalizzazione* è stato al centro di alcuni "alti e bassi" sul piano delle politiche (es. vicenda ICE) che le imprese hanno accolto con diffidenza. La difficoltà di accesso a mercati poco battuti, e molto distanti sia sul piano spaziale sia, non meno importante, sul piano culturale, rende necessario rilanciare la competitività del *sistema dei servizi di internazionalizzazione* e soprattutto semplificarlo in direzione dell'efficienza. Troppo spesso, nei passaggi fra Stato e sistemi locali, si aggiungono farraginosità, duplicazioni di ruoli, dispersioni di risorse, *mismatching* dei tempi di operatività, che comportano erogazione di servizi largamente insufficienti rispetto a quelli auspicati dalle imprese. Peraltro, la politica non è mai giunta a una visione condivisa del *sistema dei servizi di internazionalizzazione*, e dunque si perde in continue revisioni che sono ben lontane dal risolvere queste criticità.

Particolarmente strategica, in questo momento, e in relazione ai mercati dell'Asia, appare la funzione di ricerca e selezione di *partnership*, che è capace di generare enorme valore aggiunto per le imprese a costi contenuti; si pensi ad esempio alle enormi risorse di tempo e

finanziarie che comporta la ricerca di un partner che aiuti a entrare in mercati difficili mettendo a disposizione know how e reti di relazioni, garantendo al contempo (e questo è il punto più critico) *affidabilità di comportamento*. Occorre dunque *un intervento di sistema*, che fornisca una *piattaforma di assoluta eccellenza* alle piccole imprese dei territori, le quali dal canto loro sono chiamate all'implementazione di competenze per la gestione dei processi di internazionalizzazione.

Un gap storico, poi, che meriterebbe trattazione ben più ampia, e sempre più incisivo a causa della rilevanza strategica che questa funzione viene a assumere nei modelli aziendali attuali (spesso proprio quelli del Made in Italy: si pensi ad abbigliamento e agroalimentare), è quello della *presenza commerciale strutturata in altri Paesi*, e che deriva dal vetusto e irrigidito duopolio sostanziale al quale è ridotta la grande distribuzione in Italia. Altri paesi sfruttano partnership produttivo - commerciali portando proprie produzioni in marchi sempre più diffusi (vedi es. modello Decathlon)¹⁶, mentre i nostri distretti hanno difficoltà a creare interazioni altrettanto feconde con le strutture locali. Talvolta a questo gap hanno supplito progetti locali (di rete o di distretto), ma si tratta di operazioni sporadiche, e ben lontane dalla strutturazione necessaria soprattutto sul piano finanziario per affrontare questo tipo di sfide.

Infine, un altro enorme tema di sistema per i distretti e le filiere è quello del grado di efficienza ed efficacia, e dunque di competitività, dei *servizi integrati nella produzione*.

Esaminando le componenti di valore aggiunto all'interno dei processi produttivi dei singoli settori del manifatturiero, si osserva che in molti di essi *la quota imputabile ai servizi è spesso più elevata di quella imputabile, ad esempio, ai costi degli input produttivi*. Marketing, design, assistenza post vendita, attenzione al cliente, possibilità di personalizzazione, comunicazione, sono ormai componenti inscindibili del prodotto "atteso" e "integrato", e dunque i nodi del processo sui quali si gioca la gran parte del vantaggio competitivo delle nostre aziende.

A questa sfida le imprese italiane arrivano avendo a disposizione un sistema di servizi dalle competenze mediamente scarse, dagli alti costi, e altamente corporativo. E non si tratta della mera componente di "innovazione" cui si fa spesso riferimento, molte volte con accezione largamente riduttiva, in letteratura.

Su questo fronte si innestano anche molte delle traiettorie di modernizzazione dei distretti, fatte di controllo di gestione delle filiere (anche extra-locali), di maggiore attenzione alla componente commerciale (attraverso potenziamento della *customer care*, di rafforzamento del marchio e ampliamento della gamma dei prodotti), ma anche di controllo della competitività generata dai costi di fornitura, attraverso razionalizzazione e selezione dei fornitori stessi.

4.5. I poli tecnologici del Mezzogiorno. La proposta del ministro Barca

Un'attenzione particolare merita il lavoro e la proposta del Ministro della Coesione Sociale, Fabrizio Barca, per il Mezzogiorno. La "proposta Barca" mira in sostanza a fare *azione di sistema* in aree industriali vitali del tessuto produttivo del Sud, con il coinvolgimento di istituzioni, attori sociali ed imprese e concentrando sulle stesse le risorse disponibili nei vari canali agevolativi nazionali e regionali. La proposta, annunciata a gennaio 2012, sta camminando con una certa lentezza attraverso studi preparatori sui sistemi locali del lavoro e

¹⁶ La formula Decathlon è quella del megastore di articoli sportivi, con una superficie media di 3.300 metri quadrati, con l'82% dell'area è destinata alla vendita, con un l'assortimento adattato alle esigenze del territorio. Sono 132 i fornitori italiani di Decathlon e operano in 10 regioni, sviluppando un fatturato di 140 milioni (17mila circa gli addetti).

non ha il rilievo che meriterebbe. Si tratterebbe, citando il documento base, di “focalizzarsi su specifiche aree territoriali dove esiste un forte potenziale industriale non pienamente espresso o compresso dall’ottusità burocratica, dall’incapacità amministrativa o dalla criminalità organizzata”, “aree industriali vitali”, come qualcuno le ha definite. Individuate queste agglomerazioni potenziali non si tratta di costruire nuove zone “franche da qualche cosa”, ma di porre un’attenzione ancora più forte sull’attuazione delle azioni orizzontali e, soprattutto, di accompagnarle con un rafforzamento dei servizi collettivi (scuola, mobilità, sicurezza, amministrazione etc.) espressamente disegnato – o, come hanno scritto Banca d’Italia e il Presidente Giorgio Napolitano, “applicato” – per quel territorio. Nell’individuare queste “agglomerazioni potenziali” non pare appropriato tornare ad avviare analisi o selezioni. È piuttosto opportuno partire da una semplice ricognizione sia delle agglomerazioni industriali esistenti (grandi imprese, sistemi di medie e di piccole imprese), sia degli interventi pubblici, anche di incentivazione, già in atto, da considerare come “invarianti” di un’azione che deve essere urgente.

Principali SLL del Mezzogiorno – Anno 2009. Ministero della Coesione Economica. Documento di lavoro. Gennaio 2003

SLL	Addetti unità locali	Fatturato esportato (milioni di euro)	Fatturato esportato (%)	I primi tre prodotti esportati	I primi 3 mercati di sbocco
Siracusa	15.273	4.219,80	39,8	Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio; Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie; Altri prodotti chimici	Grecia; Spagna; Libia
Cagliari	23.269	2.777,88	33,2	Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio; Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie; Altri prodotti in metallo	Spagna; Libia; USA
Napoli	97.176	2.603,49	13,2	Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi; Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia; Autoveicoli	USA; Francia; Germania
Atessa	19.052	1.728,20	42,1	Autoveicoli; Prodotti da forno e farinacei; Macchine di impiego generale	Germania; Francia; Regno Unito
Bari	33.245	1.648,04	26,1	Medicinali e preparati farmaceutici; Macchine di impiego generale; Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	Svizzera; Francia; Germania
Taranto	32.040	1.430,93	14,8	Prodotti della siderurgia; Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità; Tubi, condotti, profilati cavi e relativi accessori in acciaio (esclusi quelli in acciaio colato)	Germania; Spagna; USA
Melfi	12.119	1.150,97	30,7	Autoveicoli; Petrolio greggio; Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori	Germania; Francia; Regno Unito
Pescara	23.190	951,96	22,2	Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia; Altre macchine per impieghi speciali; Articoli in gomma	Germania; Francia; Spagna
Torre del Greco	9.932	915,98	72,1	Medicinali e preparati farmaceutici; Frutta e ortaggi lavorati e conservati; Articoli di	Svizzera; Germania;

				abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	Regno Unito
Nocera Inferiore	10.794	740,35	37,3	Frutta e ortaggi lavorati e conservati; Altri prodotti in metallo; Prodotti di colture agricole non permanenti	Regno Unito; Germania; Francia
Salerno	21.289	639,68	17,9	Articoli in materie plastiche; Frutta e ortaggi lavorati e conservati; Autoveicoli	Germania; Francia; Regno Unito
Brindisi	10.555	567,27	17,9	Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie; Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi; Articoli in materie plastiche	USA; Belgio; Germania
Vasto	9.924	549,27	39,7	Vetro e di prodotti in vetro; Parti ed accessori per autoveicoli e loro motori; Altri prodotti chimici	Germania; Francia; Regno Unito
Caserta	18.635	549,07	16,9	Apparecchiature per le telecomunicazioni; Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari; Altri prodotti alimentari	Germania; Spagna; Svezia
Nola	14.533	545,85	25,4	Frutta e ortaggi lavorati e conservati; Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi; Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	Regno Unito; Francia; USA
Catania	25.230	460,16	12,0	Componenti elettronici e schede elettroniche; Medicinali e preparati farmaceutici; Prodotti di colture permanenti	Francia; Germania; Marocco
Avezzano	8.060	393,29	31,2	Componenti elettronici e schede elettroniche; Pasta - carta, carta e cartone; Medicinali e preparati farmaceutici	USA; Spagna; Germania
Barletta	19.885	366,18	16,4	Calzature; Prodotti di colture permanenti; Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	Albania; Germania; Francia
Gioia del Colle	6.996	356,79	41,6	Mobili; Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; Prodotti di colture permanenti	Francia; Germania; Belgio
Giulianova	13.022	308,19	18,1	Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia; Cuoio conciato e lavorato; articoli da viaggio, borse, pelletteria e selleria; Mobili	Germania; Francia; Spagna

5. La crisi vista dal sindacato

5.1. La percezione ed il vissuto della crisi nell'esperienza della CISL

Nel lavoro di preparazione a questo Rapporto, anche quest'anno il Dipartimento ha realizzato una serie di *focus group* strutturati, realizzati con le categorie nazionali dell'industria e in quasi tutte le regioni con le CISL territoriali, per cogliere, nel vissuto sindacale, sia la percezione per esperienza diretta del quadro di tendenze, sia ciò che sfugge alle rilevazioni statistiche, il lato *qualitativo e sociale* delle molte situazioni territoriali e aziendali affrontate e gestite dai sindacalisti della CISL. I focus hanno coinvolto circa 90 quadri dell'organizzazione, permettendo di raccogliere le loro esperienze, il racconto delle diverse situazioni territoriali, la segnalazione delle emergenze e dei temi che ritenevano di sottolineare. Per ciascun incontro si è provveduto a realizzare una specifica sintesi che è stata poi validata ed integrata dai partecipanti.

Dalle sintesi si è cercato poi di estrarre gli elementi comuni e gli elementi di novità percepiti dalla nostra organizzazione nelle diverse situazioni territoriali. Il quadro di partenza, il materiale raccolto nei focus, è molto più ricco e stimolante di quanto possa apparire da una necessaria schematizzazione *ex post*. Emerge, nello sfondo dei giudizi, il profilo di un'organizzazione che s'impegna al massimo in un'azione responsabile di contrasto alla crisi e cerca, allo stesso tempo, di creare le condizioni per rendere possibili soluzioni positive per un futuro di crescita. Il contesto percepito corrisponde a quello indicato dalle fonti ufficiali: riduzione della base produttiva, incertezza sul futuro per il gran peso delle politiche europee, accelerazione dell'insieme dei problemi da affrontare, in quanto alle storiche carenze del sistema nazionale, si aggiungono gli effetti di una congiuntura avversa e l'azione di riforma del Governo in carica, diretta al cuore delle politiche per il lavoro. La CISL, nei nostri focus, *mantiene la propria identità associativa* e la capacità propositiva, anche se il contesto delle relazioni con le controparti datoriali e con le istituzioni sembra meno saldo, in quanto risente di una fase particolare, assolutamente condizionata dall'emergenza e dall'incertezza. Non solo la crisi partita fra il 2008 e il 2009 non è superata, ma questo primo scorcio di 2012 fa intravedere una fase ancora difficilissima, in cui il primato delle persone e dei gruppi sociali sulle ragioni dell'economia e dei conti economici è fortemente rimesso in discussione. La CISL, nelle sue articolazioni di categoria e di territorio, rappresenta, oltre il mondo del lavoro di riferimento, un organismo sociale particolarmente sensibile agli effetti dei cambiamenti nell'economia e alle dinamiche sociali del mondo reale, lette con le competenze esperte di persone che vivono situazioni in cui l'apprendimento si è accumulato per coinvolgimento diretto e in base al dovere di usare le conoscenze per intervenire a favore di persone in carne ed ossa, in una *dialettica del reale eticamente orientata*. Le indicazioni dei focus sono quindi particolarmente importanti, nel restituire al disegno statistico di questa fase di crisi, una dimensione sociale più prossima all'insieme di sofferenze, speranze, assunzioni di responsabilità, lucide intuizioni, ricerca di soluzioni innovative che segna il cammino della CISL nel 2012.

5.2. Le principali indicazioni provenienti dalle sintesi dei focus

Le indicazioni dei focus sono esposte in un certo ordine logico, implicito nel modo in cui i focus sono stati condotti, partendo dalle *evidenze* percepite nelle realtà di riferimento, fino alle *proposte* di risposta ai problemi.

5.2.1 I processi di riorganizzazione e i casi di crisi hanno ormai pervaso tutti i settori produttivi

La situazione che su tutte sembra evidenziarsi è che la *crisi ha ormai pervaso in profondità tutti i settori*, anche se, nei singoli territori, la situazione si presenta non di rado a *macchia di leopardo*, con imprese che *continuano a crescere* accanto a quelle (e sono molte) che rischiano la chiusura o già stanno chiudendo. È evidente che in tutti i settori del manifatturiero è in atto *un processo di riorganizzazione* spinto dalla crisi.

Si tratta, non di rado, di un processo *povero*, centrato sul taglio dei costi e sul ridimensionamento produttivo. Con un'analisi a ritroso si è in qualche caso sottolineato che alcuni segnali rilevanti, presenti anche negli anni precedenti la crisi del 2008, erano stati *sottovalutati*: il processo di ristrutturazione e riorganizzazione dei *mercati mondiali*, con l'entrata in scena di *nuovi paesi competitori*; il peso condizionante della finanza sull'economia reale; i condizionamenti imposti al nostro apparato produttivo dalle *carenze infrastrutturali*; la povertà della nostra catena del valore, basata sostanzialmente sul "made in Italy", ma priva di supporti "di sistema"; la riorganizzazione dei distretti e la dimensione ridotta e sottocapitalizzata delle nostre imprese; il vuoto di decisioni della politica.

5.2.2 Sono in sofferenza soprattutto le imprese medio piccole e le artigiane, meno le medio grandi e le imprese che esportano

All'interno del quadro di tendenze percepito, un giudizio comune è che, in via generale, le imprese che mostrano un grado maggiore di "sofferenza", sono quelle di minore dimensione e le artigiane, spesso scollegate dai canali per l'esportazione e messe in crisi dal crollo del terzismo, fenomeno collegato alla riorganizzazione della catena del valore e della filiera produttiva nei territori. Questo avviene per diversi motivi:

- a) queste imprese sono sub fornitrici, anche di secondo livello, ed è più facile che esse siano sostituite da altre imprese o le loro lavorazioni siano state riaccentrate dall'impresa principale;
- b) non sono adeguatamente capitalizzate da sopportare l'attuale ristrettezza del credito: fanno spesso capo a singole famiglie, che appena vedono grandi difficoltà preferiscono capitalizzare quel che hanno e non rimetterci i precedenti guadagni;
- c) non hanno un accesso diretto al mercato e tanto meno un loro marchio o canali diretti per l'export;
- d) sono prive di management e di strutture organizzative: si tratta di micro e piccole imprese che hanno il loro baricentro nella figura stessa dell'imprenditore e che non hanno sufficiente cultura d'impresa per trasformarsi tanto dal punto di vista dimensionale quanto da quello della distribuzione dei poteri.

5.2.3 La situazione di alcuni settori, in particolare l'edilizia, è molto preoccupante

Settore edile

Il settore che in questo momento sembra soffrire maggiormente la crisi è quello dell'*edilizia*, con forti arretramenti in tutte le regioni e con un sostanziale blocco delle attività, sia per l'edilizia pubblica sia per quella privata. Il settore edile negli ultimi anni ha perso circa 350.000 addetti. La crisi dell'edilizia si riflette sui settori collegati, come cemento, laterizi, lapidei ed il legno, che sono tutti in ginocchio.

Grandi Opere

Le infrastrutture di grandi dimensioni in costruzione sono ormai poche. Oltre alla Torino-Lione, si possono citare la Variante di Valico, un po' di TAV (opere per ferrovie ad alta velocità), il MOSE¹⁷, la Quadrilatero tra Umbria e Marche, l'eterna Salerno - Reggio Calabria e la SS 106 Jonica (queste ultime due soffrono di una eccessiva parcellizzazione che le pone di fronte a molti problemi tra cui le infiltrazioni mafiose e i subappalti incontrollati).

Il 14 maggio si è firmato un Accordo per un'altra grande opera, il 3° valico tra Genova ed Alessandria per la ferrovia; saranno 50 km quasi tutti in galleria. Purtroppo tutti gli appalti sono regolati dal solo criterio del *massimo ribasso* e le gare sono aggiudicate spesso con il 50% di ribasso, poi però i subappalti non ce la fanno e se fallisce qualche impresa si blocca tutta l'opera.

Abitazioni

La politica abitativa è ferma. Non solo esiste un elevatissimo numero di case invendute in quasi tutte le regioni, ma non si fanno neanche ristrutturazioni e manutenzioni, che potrebbero rappresentare un grande bacino di lavoro.

Una proposta da prendere in considerazione è l'incentivazione nell'uso di *materiali innovativi*, per la manutenzione e riqualificazione del patrimonio abitativo.

Settore chimico

Nel triennio si è perso circa il 5% dell'occupazione nella chimica ed il 7% nella gomma plastica. Nella chimica vi sono circa 180mila addetti di cui circa 65mila nella farmaceutica.

La chimica ha chiuso il 2011 con un +2%, di crescita, che comprende le diversificazioni del settore. Ad esempio la *cosmetica* è cresciuta del +4,5% con aziende quasi tutte terziste approfittando della tenuta del mercato interno. Non va bene invece il comparto dei *prodotti intermedi della raffinazione*, come l'etilene ed il propilene, dove vi è il problema del

¹⁷ Il MO.S.E. (acronimo di MOdulo Sperimentale Elettromeccanico) è un'opera, in corso di realizzazione, consistente in un sistema integrato di opere di difesa costituito da schiere di paratoie mobili a scomparsa in grado di isolare la laguna di Venezia dal Mare Adriatico durante gli eventi di alta marea superiori a una quota concordata (110 cm) e fino a un massimo di 3 metri.

prezzo del petrolio e quindi della virgin-nafta¹⁸. Almeno la metà delle attuali *raffinerie* è in fase di chiusura e purtroppo, visto l'impegno degli Usa a rendersi autonomi e l'acquisita capacità di raffinazione dei paesi arabi, non si apriranno più spazi per l'esportazione dei carburanti.

La chimica va bene laddove *esporta* molto (circa 53% medio) e molte aziende hanno investito all'estero, dove fanno margini. Sono multinazionali "tascabili" la cui quota delle produzioni realizzate all'estero è ormai elevata e occupano circa 24mila addetti sparsi nel mondo (es. Mapei, Mossi e Ghisolfi). La difficoltà della chimica e della farmaceutica sono nel mercato italiano ed europeo che sono a bassa crescita.

La *farmaceutica* è in difficoltà soprattutto in Italia, per i pesanti interventi da parte dei vari governi sul fronte della riduzione della spesa pubblica nella sanità. Le regioni a causa dei loro deficit, stanno facendo gare in tutti i settori della sanità compresi i medicinali; questo ha portato e porterà ad un processo di ristrutturazione del mercato dei farmaci che ha un forte connotato italiano. Le multinazionali resistono grazie a livelli di esportazione anche oltre il 60% della produzione e una buona efficienza tecnologica e organizzativa che finora ha consentito di essere competitivi sul lato degli stabilimenti anche con paesi come India e Cina.

Alcune *situazioni critiche* sono legate a strascichi di *vecchie vertenze*, come Vinyls: si è quasi risolta la vicenda di Vinyls Ravenna con l'acquisizione da parte di un gruppo privato italiano, IGS industrie generali Samarate (VA); per Vinyls Porto Marghera sembra si stia concretizzando una soluzione con un'azienda trevigiana che produce oli vegetali che intende sviluppare i suoi prodotti, biodiesel e una centrale a biomasse; Porto Torres è fermo e ad oggi non ha progetti di riqualificazione.

La produzione di Assemini da parte di Syndial (ENI) continua senza nessuna integrazione con la filiera, e solo sul mercato della soda e dicloroetano produce forti perdite.

Ormai in Italia non vi è più un'impresa che abbia il ciclo completo del cloro-PVC e inoltre vi è una sovraccapacità produttiva a livello mondiale.

Settore tessile e abbigliamento

Il settore del *tessile abbigliamento* continua a subire *forti riduzioni dei volumi produttivi*, con l'esclusione dei comparti legati al lusso di alta qualità, dove, specialmente in Toscana, s'incontrano addirittura difficoltà a trovare lavoratori specializzati.

Settore metalmeccanico

Il settore *metalmeccanico* ha visto la chiusura di numerosissime *piccole imprese*, a fronte della *tenuta della produzione di macchine utensili*; sono intanto scomparse intere filiere, come quella *dell'argento a Firenze*.

Vi è la situazione specifica dell'*automotive* e della Fiat in generale, dove il calo del mercato sta inficiando gli sforzi messi in campo dal sindacato, a partire dalla vicenda dell'impianto di Pomigliano e sta mettendo in difficoltà anche la *componentistica* in diverse regioni.

¹⁸ La virgin-nafta è un prodotto della raffinazione del petrolio.

Gran parte della componentistica fa capo ad aziende *multinazionali*, che sembrano finora tenere il mercato, anche perché lavorano per diverse aziende committenti; tuttavia non riescono più a raggiungere i volumi produttivi in grado di garantire adeguati margini di profitto e questa situazione desta preoccupazioni, per il rischio di delocalizzazione delle produzioni in paesi che assicurano margini maggiori di remunerazione.

Una situazione di profonda incertezza si vive per le *fonderie*. Gli impianti di Taranto, Piombino, ed in parte Terni, sono stretti tra vincoli ambientali e crisi dovuta ad una fortissima concorrenza internazionale e ad una sovraccapacità produttiva.

Settore agroalimentare

Per l'agroalimentare una *ricerca della Fondazione Fisba Fat*, su dati 2010-12, evidenzia come il settore rappresenti ancora una *specificità italiana*, anche se comincia a “perdere colpi” ed il suo ruolo anticiclico. Cominciano ad essere presenti dei *segnali di crisi* o di *rallentamento*, anche se il sistema produttivo, escluso il tabacco e lo zucchero, è ancora intatto. La commercializzazione dei prodotti agroalimentari rappresenta un problema anche per i grandi marchi, tanto più che la GDO (Grande Distribuzione Organizzata), in gran parte di proprietà estera, ne determina, di fatto, i prezzi e le modalità di vendita.

Per lo *zucchero* ed il *tabacco* l'OCM¹⁹ ha sbagliato completamente gli obiettivi e le prospettive, facendo chiudere impianti e produzioni in Italia nonostante il mercato ci sia ancora e nello zucchero è addirittura aumentato. A questi errori non sono state date serie risposte politiche.

Il *vitivinicolo* è forse il comparto con il più grande calo della domanda, dopo molti anni di crescita specialmente per il vino rosso.

Occorre ancora lavorare molto sulle politiche di *filiere produttive* per creare sinergie, a cominciare dal territorio. L'indefinita questione dei Consorzi agrari rischia di depauperare il comparto agricolo dei necessari supporti operativi per i piccoli agricoltori.

5.2.4 Nei distretti ci sono modifiche strutturali con la nascita di campioni di maggiori dimensioni

Tra i diversi processi di riorganizzazione in atto in questa fase di crisi, viene spesso segnalato quello della trasformazione dei distretti che, in alcuni casi, non sembrano più essere definibili come tali. Il modello organizzativo vincente si basa su due elementi-chiave:

¹⁹ OCM(Organizzazione Comune di Mercato) art. 33 *Trattato CE*. Per organizzazione comune di mercato deve intendersi un insieme di norme adottate da organismi comunitari o nazionali che disciplinano i mercati dei prodotti agricoli in vista del raggiungimento degli obiettivi della politica agricola comune. In particolare spetta all'OCM dare attuazione alle disposizioni in materia di regolamentazione dei prezzi, di *sovvenzioni* alla produzione e alla distribuzione dei diversi prodotti, di creazione di sistemi per la costituzione di scorte e per il riporto, nonché rendere operativi i meccanismi comuni di stabilizzazione all'importazione e all'esportazione.

a) un assetto *organizzativo* e produttivo, basato su un forte coordinamento e su un processo integrato di supervisione e di controllo, in grado di generare economie di scala grazie all'*integrazione* fra soggetti specializzati;

b) una struttura *decisionale* snella ed efficiente, che abbrevia il tempo che intercorre dal momento decisionale all'operatività, soprattutto per quanto riguarda la gestione di alcuni processi strategici, come gli acquisti, il presidio dei mercati esteri, il marketing.

Marche

In particolare nelle *Marche* alcuni distretti presenti in regione si sono "liquefatti", altre volte si sono riorganizzati, facendo emergere aziende con ruolo di "campione".

Il distretto del *mobile* a Pesaro ha visto crescere la Scavolini, che ora fa anche i bagni, ed è stata la prima azienda a fare il magazzino meccanizzato e sta riaccorpando funzioni aziendali. La SPAR si sta espandendo nella *filiera della casa*, dopo aver prodotto camere.

La Moretti, produce camere per ragazzi ed è in crescita, con circa 170 addetti. Il gruppo IMAB è passato da 100 a 400 addetti, ha comprato in contanti il gruppo Domo, fa tutti i tipi di produzione.

Purtroppo in 3 anni è scomparso il distretto della nautica con 3000 addetti.

Il distretto delle *calzature* si è ristrutturato. Diego Della Valle, a capo di una forte rete d'impreses del *made in Italy*, impone il prezzo e gli altri rispondono. Vi è anche il *prodotto di nicchia*, come le scarpe a 3.000 euro, che va bene. Molte aziende vanno verso prodotti personalizzati. Tuttavia il mercato estero non consente di recuperare il calo di quello interno. Nonostante questi cambiamenti gli strumenti regionali per il supporto alle imprese sono sostanzialmente ancora legati alla logica distrettuale.

Emilia Romagna

È in atto un ripensamento anche del *modello Emilia Romagna* e questa crisi sta accelerando il processo. Reggono le imprese ed i settori centrati sull'export, come l'impresa di Piacenza che fa *tubi per gasdotti* e la produzione va tutta all'estero, o Sacmi ad Imola che produce *impianti chiavi in mano per paesi terzi*. E' in atto un processo di *gerarchizzazione dei distretti*; imprese estere stanno comprando alcune imprese medio grandi di buon livello (Perla è stata acquistata da un fondo di *private equity*; la Lombardini (RE), è stata acquistata dalla Kohlered, con assunzione di 100 apprendisti). Nel distretto *ceramica* le imprese che riescono a tenere aumentano il fatturato senza assumere, le piccole e quelle del 3° fuoco stanno andando in grave crisi. Comincia ad esserci una presenza di diversi *fondi sovrani* che comprano imprese o parti, addirittura il fondo iraniano e quello turco, dimostrando il cambiamento delle gerarchie a livello globale. Vi è infine concorrenza tra le piattaforme territoriali. La Regione Emilia Romagna ha cercato di fare un piano per gestire il policentrismo esistente che, seppur abbia dato sviluppo, ora rischia di creare una rischiosa competizione. Il caso dell'Omsa è paradigmatico, perché salvare la base occupazionale a Faenza vuol dire perdere 200 posti a Forlì.

5.2.5 *L'impatto della recessione sull'occupazione e sugli occupati è oggi imprevedibile*

I partecipanti ai focus hanno evidenziato che è impossibile oggi fare previsioni su quello che accadrà fra un anno per quanto riguarda l'occupazione. In questo momento le



imprese ed i settori che “tengono” *non assumono personale* ed anzi, *riducono* i contratti a termine o i somministrati, facendo le stesse o maggiori produzioni con minore o uguale personale. Ad esempio gli ultimi dati di Federlegno dicono che ad un aumento della CIG corrisponde anche una maggiore produzione; questo vuol dire che le persone che rimangono in azienda sono costrette spesso ad una flessibilità incontrollata.

Il *progressivo ridimensionamento delle capacità produttive* crea una *forte pressione* sui lavoratori, che sentono l'impossibilità di rifiutare o semplicemente discutere sulle riorganizzazioni dei processi produttivi o sulle accelerazioni dei ritmi operativi. Questa situazione comincia ad essere oggetto di riflessione per i sindacalisti che operano in prima linea.

Viene inoltre anche segnalato che *le stesse imprese sono sotto pressione*, in quanto in molti casi i piani produttivi non superano l'arco temporale di un mese, frutto anch'essi di una totale incertezza dal lato degli ordinativi.

I dati quantitativi degli ammortizzatori sociali, che vedono coinvolti decine di migliaia di lavoratori in ogni regione, destano profonde preoccupazioni, aggravate dalle numerose chiusure e ristrutturazioni delle imprese che *fanno sempre più venir meno le possibilità di un rientro degli addetti*. In Calabria si teme un vero e proprio *disastro sociale* per la fine delle varie forme di cassa integrazione.

5.2.6 *C'è un'evidente incertezza su molti fronti: Unione Europea, riforma del mercato del lavoro, ripresa del mercato interno, produttività*

Un elemento che rende più difficile il vissuto sindacale nei processi di crisi è dato dalla profonda *incertezza* che pervade l'intero sistema economico e la società italiana. L'incertezza è generata da numerosi fattori, sia di carattere internazionale che interni.

Le *vicende dell'Unione Europea* rendono debole il mercato continentale ed incidono moltissimo sulle possibilità effettive delle imprese di accedere al credito. La fine dell'asse franco tedesco in realtà non ha contribuito quanto si sperava alla messa a fuoco delle politiche finanziarie dell'Unione e gli Stati membri sembrano privi di strumenti d'intervento efficaci.

A livello nazionale due sono state le questioni più evidenziate: la *caduta dei consumi* e la *riforma del mercato del lavoro*. La *caduta dei consumi* interni, di fatto, sta vanificando gli sforzi di molte imprese nel cercare nuovi spazi di esportazione. Se ripartisse il mercato interno si recupererebbe una quota importante in termini di produzione e di occupazione: questa è la convinzione di molti partecipanti. La *riforma del mercato del lavoro*, collegata alla riforma pensionistica, crea invece diverse preoccupazioni, anche a medio lungo termine, in particolare per quanto riguarda il suo possibile impatto sui modelli organizzativi e sulla gestione del personale. Il ritardo nel raggiungimento dei requisiti pensionistici e la prevista riduzione degli ammortizzatori sociali, rischiano di creare degli scenari nuovi e non favorevoli per il sindacato nella gestione di situazioni di crisi aziendali. Sembra chiaro a molti partecipanti che *le imprese stanno già cercando di prepararsi a questi nuovi scenari*, ricorrendo alla consueta strategia di *ridurre in anticipo l'occupazione*.

A questo, come sopra accennato, si aggiunge che già oggi, in diverse regioni, si vive con grande preoccupazione il problema della scadenza degli ammortizzatori sociali, in particolare per la Cassa Integrazione in Deroga, che in alcune regioni rischia di non avere i previsti fondi regionali.

Un altro elemento di incertezza è rappresentato dalla vicenda della *detassazione dei premi di produttività*. Dopo un ritardo di cinque mesi, il decreto ha *tagliato* pesantemente, per l'anno in corso, la quota di retribuzione agevolata connessa ad accordi che migliorano la produttività e l'efficienza aziendale. È stato ridotto da 6.000 euro a 2.500 il limite d'importo complessivo agevolabile e da 40.000 a 30.000 la soglia del reddito annuo di chi ne avrebbe diritto, limitando, di fatto, gli stimoli alle situazioni produttive in cui le parti sociali si accordano per favorire processi di crescita, assolutamente vitali nell'orizzonte recessivo che affligge l'Italia²⁰. Alcune aziende, in attesa del decreto, avevano pagato i premi di produzione con la normale aliquota ed ora i lavoratori non si troveranno più i benefici previsti.

5.2.7 E' evidente la debolezza dell'interlocutore politico/istituzionale, che si riflette sulla capacità di progettare/ideare nuove iniziative per l'uscita dalla crisi

Per disegnare una strategia di fuoriuscita dalla crisi, dai nostri referenti locali sappiamo che, rispetto allo scorso anno, è in corso un *generalizzato processo di confronto con le istituzioni regionali e locali*. Questo processo spesso accusa delle farraginosità che evidenziano la debolezza degli interlocutori istituzionali, sia in termini di risorse a disposizione, sia in relazione alle loro capacità di organizzare risposte sinergiche sul territorio.

In *Abruzzo*, andato in default 5/6 anni fa per la sanità, si è aperta una fase di confronto per riorganizzare la Regione e per la revisione delle politiche industriali. E' quindi iniziato un lungo percorso dove si intravedono nuovi strumenti che forse rispondono meglio alle esigenze, mentre gli strumenti attuali non funzionano nel pieno della crisi.

In *Emilia Romagna* si è lavorato sul versante *istituzionale*. Il *primo* passaggio è stato l'accordo dello scorso anno, che ha definito le modalità dei rapporti tra Regione e organizzazioni sindacali. Il Protocollo delle relazioni sindacali definisce le materie e le procedure d'incontro con la giunta e gli assessori. Il *secondo* passaggio è stato a dicembre 2011, con il Protocollo tra datori di lavoro ed organizzazioni sindacali, il *Patto per la crescita*, che si collega al *Piano per le attività produttive*, dove si era partecipato per definire come utilizzare le risorse, circa 40 milioni di euro. Il Patto è il punto di riferimento e richiama le linee della Commissione Europea contenute in *Europa 2020*. Il *terzo* passaggio

²⁰ Il Decreto attuativo, assunto in assenza di confronto e di concertazione con le parti sociali, colpisce la contrattazione collettiva, territoriale ed aziendale, riduce gli sforzi in direzione di una maggiore produttività-competitività delle aziende, ed attacca le retribuzioni dei lavoratori. Formalmente si mantengono gli stanziamenti delle risorse già previste nella Legge di Stabilità 2012, 835 milioni per il 2012 e 263 per il 2013, mentre in pratica il provvedimento appare ispirato da un astratto spirito di riduzione di presunti sprechi, proprio nelle sedi dove si producono risorse utili e in una fase di aumento dei carichi fiscali e tariffari, che riduce il potere d'acquisto delle retribuzioni. Nella pratica disincentiva produttività ed efficienza, e percorre la strada sbagliata di un rigorismo miope privo di effetti positivi. Il provvedimento a giudizio della CISL va modificato, almeno ripristinando i massimali del 2011 e rispettando la data di stipula degli accordi sottoscritti nell'anno in corso.

sullo sviluppo industriale, è stato un documento del marzo 2012, fatto dall'Usr Cisl, che cerca di dare indicazioni e proposte per applicare gli accordi stipulati.

Solo all'inizio di maggio 2012 si è stipulato il *Patto per il Veneto 2020*. Prima di arrivare a questo Patto sono stati promossi dal Crel regionale *gli stati generali dell'economia e del lavoro*, i cui risultati sono stati trasferiti nel Patto. L'accordo da una visione strategica di quello che si vuole fare sul territorio ed in particolare nel manifatturiero. Si indica, fra l'altro, anche dove collocare le risorse, come migliorare le regole per la ricerca, razionalizzando gli 88 centri di ricerca, come investire nel commercio estero; tutte le attività devono mirare in primis alle piccole e piccolissime imprese. Il Patto è stato accompagnato per la prima volta da una tabella degli investimenti divisi per area e per capitolo di bilancio; questo ha rappresentato una forte novità. *Cgil e Uil non hanno firmato il Patto*; la Cisl è insoddisfatta per il Welfare e le Politiche attive del lavoro; vi è comunque una dichiarazione della Giunta che prevede ulteriore lavoro per migliorare il Patto. Ora il tavolo si dividerà tra gli artigiani e gli industriali.

In *Basilicata* si è cercato di gestire le situazioni di crisi utilizzando una legge regionale che puntava a recuperare l'esistente, favorendo l'imprenditorialità locale, riassorbendo il 50% dei lavoratori di aziende in crisi, con ulteriori possibilità attraverso accordi sindacali. Dal lato delle criticità, in Basilicata manca una vera e propria classe imprenditoriale, e spesso son arrivati solo avventurieri, senza che partisse nessun processo di reindustrializzazione; la Regione si è appoggiata alle banche che dovevano dare la prima parte dei finanziamenti, tuttavia nessun imprenditore è stato capace di investire nei capannoni, che ormai son quasi tutti vuoti. La legge regionale ha però permesso di fare accordi per gli ammortizzatori sociali. Successivamente, il 29 aprile 2011, è stato firmato un *memorandum sul petrolio*, dove si ribadiva il fatto che la Basilicata da un grande contributo alla bolletta energetica nazionale senza avere uno scambio almeno occupazionale; addirittura anche nei cambi di appalti legati al petrolio si azzera tutto il personale. La Cisl ha sollecitato le regione a darsi delle scadenze a breve e a medio termine, favorendo l'attrazione degli investimenti, migliorando i trasporti e facendo sì che l'energia costi meno grazie al petrolio. Con la Regione è stato firmato un documento per rilanciare l'economia, con l'obiettivo di utilizzare i fondi del petrolio per migliorare le infrastrutture, incidendo fortemente sull'occupazione, con meno burocrazia e più competitività. Il documento è la *road map* del confronto.

Nonostante questi esempi di dialogo, i cui risultati sono comunque ancora indefiniti, le nostre strutture ed il sindacato nel suo insieme, in alcuni casi, *sembra vivano una certa solitudine sui territori*, in quanto spesso *rappresentano il solo soggetto organizzato*, con una qualche risorsa e in grado di fare proposte, incalzando chi le deve attuare.

In relazione alle *istituzioni pubbliche*, una questione importante per dare ossigeno alle imprese è quella dei pagamenti della Pubblica Amministrazione. Vengono segnalate moltissime imprese, di diversi settori produttivi, anche di medie grandi dimensioni, che ormai sono in grave sofferenza per i ritardi nei pagamenti. Se il settore edile paga in prima persona i ritardi della Pubblica Amministrazione, in *Abruzzo* si segnala la Artsana ad Ortona, che fa pannoloni per anziani, non ha problemi di lavoro e volumi, però riceve i pagamenti dalle Asl dopo 400 giorni; questa situazione la sta strozzando perché comunque deve pagare subito la materie prime, peraltro con costi in aumento. Sempre in Abruzzo la

Fater (gruppo Angelini), è ormai in crisi perché la Asl non pagano e preferisce non produrre, si teme che finita la Cassa in Deroga possa chiudere.

Questa problematica si incrocia con la ristrettezza attuale del credito e crea, per molte imprese, una sorta di *corto circuito* che le porta prima ad una *crisi di liquidità* e poi all'impossibilità di proseguire la produzione o, addirittura, a poter accettare ordinativi e quindi alla chiusura. A tale questione, si potrebbe in parte ovviare *allentando una parte dei vincoli del Patto di stabilità interno*, almeno per i comuni virtuosi. Prima ancora, potrebbe bastare l'automatismo, trascorso un certo tempo dall'emissione di fatture, ad effettuare la cessione del credito ad Equitalia, che provvederebbe a liquidare le fatture dei fornitori ed a recuperare le somme facendo pagare il costo dell'operazione all'amministrazione inadempiente. L'introduzione di un soggetto terzo consente di godere di due vantaggi:

- limitare il rischio della malversazione e dell'abuso di potere da parte dell'amministrazione pubblica, che si troverebbe senza il potere discrezionale rispetto al quando/come liquidare i propri debiti;
- non esporre il fornitore al doppio ricatto esercitabile da chi, all'interno dell'amministrazione pubblica, può sottintendere l'esclusione dei fornitori rivalenti o in posizione di contenzioso legale o condizionare l'effettuazione del mandato alla corresponsione di una tangente.

Tale allentamento servirebbe anche per poter finanziare le Opere Pubbliche e far ripartire il settore edile.

5.2.8 Viene ribadita la centralità del settore manifatturiero nei processi di sviluppo del territorio e per una parte notevole del settore terziario

Nonostante il quadro sostanzialmente negativo del settore industriale, si è convinti della sua *centralità* nei processi di sviluppo territoriali, in quanto proprio in questo settore spesso si crea il maggior valore aggiunto e vengono attivate risorse in relazione alle esportazioni. Quindi, in una situazione di crisi come l'attuale, i riflessi sui settori produttivi collegati, in particolare sul terziario, sono molto negativi ed in molte regioni sono entrati in profonda crisi con un forte utilizzo della Cassa in Deroga, comparti di servizio come quelli delle mense aziendali, della sicurezza privata, dei viaggi, delle pulizie, che lavorano per le imprese manifatturiere.

In Friuli questo è un problema molto sentito, se non si produce si va in crisi nei servizi. Anche servizi come le pulizie industriali vengono in alcuni casi internalizzati. La vigilanza, in crescita sino a pochi anni fa, ora è in crisi nera, perché o non serve più con gli impianti chiusi o viene ridotta. Fino a qualche anno fa il terziario era il serbatoio di chi usciva dall'industria, ora non più. La stessa grande distribuzione ha ridotto gli organici nonostante l'aumento delle aperture. Sono state chiuse molte agenzie di somministrazione. Ci si salva un po' solo perché c'è la CIG in deroga, altrimenti non vi è nulla se non oltre i 50 o i 200 dipendenti. Inoltre va fatto notare che l'utilizzo di ammortizzatori sociali nel commercio, se viene pubblicizzato, ha un effetto *boomerang* negativo, in quanto si perdono subito i clienti. Le mense sono in crisi anche con gli Enti pubblici ed i militari, che stanno riducendo le caserme e internalizzano questo tipo di lavoro o comunque riducono gli orari. Stanno sparendo le agenzie di viaggio per la crisi e per Internet, anche qui si utilizza un po' di deroga e nient'altro.

5.2.9 Occorre definire processi/percorsi di fuoriuscita dalla crisi che vadano oltre l'utilizzo degli ammortizzatori sociali

Finora la crisi in molte regioni, come già indicato lo scorso anno, è stata affrontata con l'utilizzo dei classici ammortizzatori sociali. Anche quest'anno è stata ribadita l'importanza della Cassa in Deroga, fortemente voluta dalla Cisl, che in moltissimi casi è stato l'unico strumento di salvaguardia dei lavoratori. Ormai però viene sottolineato che questa strategia, puramente *difensiva*, non basta più. Occorre fare dei passi in avanti, con la speranza che il mercato reale dia segni di ripresa e che il potere devastante esercitato dal mercato finanziario sia adeguatamente ridimensionato, dal momento che esistono strumenti e tecnologie in grado di controllare ogni attività borsistica, isolando quelle puramente speculative rispetto a quelle tradizionali. Così come al comune cittadino italiano si chiede di specificare l'impiego di somme in contanti superiori ai 1.000 euro, a costo zero si potrebbe chiedere conto delle loro scelte agli operatori borsistici impegnati in attività dannose per l'economia reale.

5.2.9.1 Occorre definire i settori su cui scommettere per la ripresa, per valorizzare il know how e le eccellenze industriali esistenti

Per riavviare un rilancio del settore manifatturiero una linea di riflessione comune tra i vari partecipanti ai focus sembra vertere sulla *necessità di difendere l'esistente che eccelle in termini di posizionamento sul mercato e di know how*.

Ciò andrebbe collegato ad una serie di misure che riprendono la tematica del rafforzamento e della riorganizzazione dimensionale delle piccole e medie imprese, della loro internazionalizzazione o, comunque, dell'apertura di canali per l'esportazione diretta. Altra misura evidenziata per la ripresa è quella di differenziare il vero "made in Italy" dal semplice assemblaggio in Italia di materiale pre-lavorato.

Diverso è il caso del prodotto ideato e disegnato in Italia e poi prodotto all'estero. Gli elementi strategici del prodotto rimangono quelli connessi alla progettazione, alla fase immateriale della produzione. È anche la fase che genera maggiore valore aggiunto ed è importante che "rimanga in casa".

5.2.9.2 Valorizzare le potenzialità e le sinergie per un rilancio

Dal vissuto dei responsabili Cisl, nonostante il momento di profonda e complicata crisi, vengono segnalate *numerose potenzialità* che il nostro sistema produttivo potrebbe avere e che spesso perde per mancanza della necessaria sinergia, o più semplicemente collaborazione e buon senso, tra le istituzioni ed i molti stakeholder che sono interessati.

Settore agroalimentare

Nei focus viene più volte segnalato, e con maggior intensità rispetto al passato, che il *settore agroalimentare*, pur riuscendo a tenere nel suo complesso, mostra, qua e là, qualche segno di incertezza. Inoltre non riesce ad esprimere le proprie *potenzialità* per una serie di ragioni specifiche, che si aggiungono a quelle della dimensione di impresa e della

ristrettezza del credito. Si soffre molto la *mancaza di una politica di filiera*, anche all'interno delle singole regioni. Sia in Basilicata che in Abruzzo e in Friuli, si è fatto notare che le grandi imprese di trasformazione e di produzione di alimenti comprano le materie prime al di fuori della regione o addirittura all'estero, nonostante vi siano le potenzialità per produrle in loco.

In Abruzzo la Rolli (surgelati del gruppo Paren), ha problemi nel recuperare materia prima di qualità; il tentativo dell'importazione dall'estero non ha dato buoni risultati. L'azienda sarebbe disposta anche a pagare di più gli agricoltori locali, però neanche le associazioni datoriali riescono ad aiutarli.

La Ferrero e la Barilla si contendono il 60% del mercato dei prodotti da forno con la produzione della Basilicata, però non si è stati in grado di creare una filiera di forniture di materie prime, nonostante le potenzialità del territorio che vede numerose aziende agricole.

Lo zucchero rappresenta un esempio dove necessita la revisione di vecchie decisioni: tutti gli obiettivi definiti dall'OCM si sono rivelati sbagliati, poiché lo zucchero non basta, i prezzi si sono alzati molto e servirebbero altri stabilimenti oltre ai 4 esistenti. Purtroppo il livello decisionale è quello europeo e noi non si è in grado di fare la necessaria pressione.

Altra questione critica è quella *dell'integrazione tra filiera agroalimentare e filiera turistica*, per accelerare il processo di consolidamento dell'industria dell'ospitalità. Si tratta di un *asset* fondamentale per l'Italia, in grado di saldare rapidamente la distanza che ci separa da paesi meno ricchi di luoghi attrattivi, ma molto più capaci di valorizzare l'esistente e di promuoverlo sul mercato dell'offerta.

A cavallo di diversi settori ci sarebbe la *filiera del legno*, che in diverse regioni potrebbe far partire un circolo virtuoso sia per l'edilizia, sia per le biomasse ed anche in parte per il settore della carta, che vive forti ristrutturazioni.

Attrattività e infrastrutture

L'attrattività dell'Italia rispetto a nuovi investimenti è sempre più debole. Oltre alle molteplici questioni burocratiche e politiche, si sta evidenziando sempre più *l'insufficienza infrastrutturale*. Gli edili ci tengono a precisare che le Opere pubbliche sono comunque fondamentali per la vita e lo sviluppo del nostro Paese, una questione che va oltre l'attuale crisi; dagli anni '70 ad oggi la nostra dotazione infrastrutturale è diminuita rispetto agli altri paesi europei. Per le opere pubbliche di minore grandezza vi è poi il grosso problema del Patto di stabilità, per cui da un lato tante imprese non vengono pagate e rischiano il fallimento e dall'altro vengono limitati gli investimenti. Ormai si è entrati in un circolo vizioso che occorre rompere il prima possibile, allentando i vincoli del Patto di stabilità per i comuni virtuosi. D'altronde, il Patto di stabilità interna, non è altro che la traduzione italiana di alcune richieste dell'UE, nulla vieterebbe di modificarlo rispettando le finalità originarie.

Altra questione che viene sottolineata dai partecipanti è che per far nuove politiche industriali che favoriscano l'insediamento delle imprese, occorre *ripensare il ruolo dei soggetti per la promozione dello sviluppo* a cominciare dalle ASI (laddove esistano ancora).

In termini di attrattività viene segnalata *l'abbondante presenza di zone industriali abbandonate* o quasi, da offrire con servizi e programmi di formazione, od almeno avviare al recupero ambientale.



Carenze infrastrutturali

In Friuli è evidente il disagio, se una grande azienda come la Danieli decide di fare 500 milioni di investimenti in Serbia. Purtroppo la lentezza delle decisioni politiche e la carenza di energia pesano. Inoltre dal 1980 non si costruisce più una centrale elettrica, si dipende molto dal Veneto e dalla Slovenia e l'energia costa il 30% in più, oltre alle difficoltà infrastrutturali. Si va in Serbia anche per entrare nel mercato russo. Si ha bisogno di energia, gassificatori e un nuovo sistema viario e nuovi piani urbanistici. Anche a Monfalcone, pur avendo 5 ml di metri quadrati disponibili è difficile costruire un capannone.

Il porto di Trieste ha una pesante burocrazia, che costringe al fermo delle navi, e tasse molto più alte rispetto a Fiume e Capodistria, oltre alle norme sulla sicurezza. Inoltre a Fiume e Capodistria ci sono ancora gli aiuti di stato, che da noi sono vietati ed il CIPE, solo dopo 5 anni ha dato il via libera a 32 milioni di investimenti per ampliare il porto di Trieste, mentre un caso nazionale è il blocco dell'ampliamento del porto di Monfalcone.

Gli attracchi via mare sono un problema per l'Abruzzo: il porto di Vasto non ha la strada per la Pilkington; Amadori ha un grosso problema perché i mangimi devono sbarcarli a Ravenna, mentre in Abruzzo potrebbero creare un impianto per i mangimi con almeno 100 addetti; si parla da anni del porto di Ortona però non si fa nulla.

In Calabria infinite lentezze accompagnano il progetto del rigassificatore nell'area che ricade nei comuni di Gioia Tauro, San Ferdinando e Rosarno, presentato dalla LNG Medgas, società controllata da Iren e Sorgenia. Il costo dell'investimento stimato per la costruzione del terminale è pari quasi a 1 miliardo di euro, con tempi di realizzazione di circa 4 anni. In fase di cantiere si prevede l'impiego massimo di 1000 addetti, mentre a regime l'impianto avrà bisogno di 125 unità lavorative, con un indotto di 500 addetti. A tutto ciò si aggiunge la realizzazione della "Piastra del Freddo", per la possibile creazione di una "filiera del freddo" che potrà rilanciare la zona industriale e sfruttare finalmente la vocazione agroalimentare della Piana di Gioia Tauro.

Innovazioni possibili

Per gli edili la proposta del 50% di sgravi fiscali sui lavori di ristrutturazione, per quanto in assoluto positiva, andrebbe legata all'utilizzo di *materiali e tecnologie innovative*, che garantiscano maggiore stabilità e soddisfino criteri di sicurezza. L'innovazione dei materiali e delle tecnologie costruttive potrebbe anche essere di grande aiuto nel valorizzare e conservare il nostro patrimonio storico architettonico.

Nella *chimica* il nuovo potrebbe venire dalla *chimica verde* (Porto Torres è ferma per le autorizzazioni a causa di un riscontrato inquinamento delle falde; il cracking è chiuso, però Eni e Novamont continueranno nel progetto).

Altro fatto importante è che *Eni* ha ricominciato ad investire nella chimica con un programma di circa 2miliardi solo in Italia, di cui 450 milioni per Porto Torres ed il resto distribuito per la riconversione degli impianti di Priolo e nuovi impianti e potenziamento di produzioni di stirenici e aromatici (polistirolo e gomma), (Mantova-Polistirolo; Ravenna e Ferrara per la gomma, con Marghera che ha una pipeline con Ravenna, Mantova e Ferrara).

Come veniva sottolineato dalla Cisl del Piemonte, le competenze esistono, perché Volkswagen ha acquistato Giugiaro e BMW si rivolge a Pininfarina, ed in altri settori si evidenzia la nostra capacità di competere sulla qualità delle produzioni e dei processi. Tuttavia l'autonomia delle imprese nelle decisioni di investimento o disinvestimento nasconde il rischio che la vera politica industriale venga fatta solo dalle imprese più grandi e dalle multinazionali.

APPENDICE: Elenco focus e partecipanti

<i>Data</i>	<i>Luogo</i>	<i>Presenze</i>
Mer. 18 aprile	USR Calabria	Gerardo Calabria, Salvatore Federico, Giuseppe Garrì, Giuseppe Gaultieri, Mimmo Luppino, Antonio Morini, Enzo Musolino, Salvatore Orlando, Nicola Santoianni, Pasquale Scerra, Domenico Serranò, Mauro Venulejo, Domenico Zannino
Ven. 27 aprile	USR Liguria	Gloriana Bosio, Luca Maestripieri, Sergio Migliorini, Michele Pollarollo, Salvatore Teresi, Franco Viviani
Gio. 3 maggio	USR FVG	Gianni Barchetta, Lilli Bigoni, Alessandro Contino, Tiziana Cozzi, Elvio Di Lucente, Paolo Duriavig, Giovanni Fania, Augusto Salvador, Gioacchino Salvatore, Giampiero Turus
Mar. 8 maggio	USR Basilicata	Giuseppe Camardo, Pasquale Capocasale, Gerardo Casaletto, Michele La Torre, Carlo Quaratino, Giuseppe Romano, Luigi Ragone, Salvatore Troiano
Mer. 9 maggio	USR Marche	Antonio Angelini, Primo Antonelli, Leonardo Bartolucci, Antonio Bori, Giuseppe Giorgetti, Giovanni Giovannelli, Guanito Morici, Daniele Novelli, Tonino Passaretti, Bartolomeo Schibeci, Luca Tassi
Ven. 18 maggio	USR Umbria	Francesco Bonini, Dario Bruschi, Osvaldo Cecconi, Giovanni Ciani, Loreto Fioretti, Primo Lolli, Valerio Natili, Fabrizio Framarini, Eros Mincigrucci, Marco Proietti, Francesca Rossi, Gianni Scalamonti, Tino Tosti
Mar. 22 maggio	USR Abruzzo	Alessandro Collevocchio, Lucio Girivelli, Lucio Petrangolo, Donatino Primante, Maurizio Spina, Enrico Tancredi
Mer. 23 maggio	USR Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Piemonte	Claudio Arlati, Giovanni Baratta, Roberto Benaglia, Giulio Fortuni, Gianni Pedrazzini, Antonio Sansone
Mar. 29 maggio	Lazio, Campania, Puglia e Toscana	Vincenzo Balestra, Antonio Duraccio, Cosimo Leone, Roberto Pedullà, Renato Santini, Marco Tesi
Mar. 19 giugno	FILCA	Paolo Acciai, Enzo Pelle, Lanfranco Vari
Gio. 21 giugno	FAI	Leonardo Ceradini, Antonio Chiesa, Stefano Faiotto, Claudio Riso
Mer. 27 giugno	FEMCA	Gianluca Bianco

5.3. La gestione dei tavoli di crisi ed il rapporto con il MiSE

5.3.1 Il tavolo del MiSE

Tra le attività in cui è impegnato il *Dipartimento Industria CISL*, in raccordo con le Federazioni di categoria, vi è *l'assistenza ed il monitoraggio delle crisi aziendali o di area* che hanno tavoli di confronto presso il MiSE.

I tavoli di crisi e di confronto al MiSE sono molti, circa 200, che interessano direttamente almeno 200.000 lavoratori, con diversi livelli di impegno e di soluzione.

Ad oggi sono attivi 131 tavoli di confronto che riguardano altrettante situazioni di crisi, 18 delle quali in *amministrazione straordinaria*. Il dato si riferisce ad aziende che nel corso del 2011 e in questi primi mesi del 2012 abbiano avuto almeno un tavolo di confronto avvenuto a seguito di convocazione ufficiale delle parti interessate. Il dato non contempla le aziende che sono state comunque “trattate” e per le quali non c'è stato un tavolo di confronto. Di questi 131 casi, per 55 è stata individuata una soluzione o è in fase di individuazione, mentre per i restanti 76 la situazione è ancora molto incerta.

Agli incontri partecipano tutti i soggetti interessati, le organizzazioni sindacali dei lavoratori e dei datori di lavoro, le istituzioni ai vari livelli, a volte qualche parlamentare eletto nel collegio o interessato per vari motivi.

Su quest'esperienza, con luci ed ombre, cerchiamo di fornire un giudizio articolato, con la premessa che, pur valutando positivamente l'attività del MiSE nel cercare di dare soluzioni agli stati di crisi aziendali, l'esperienza complessiva ha ancora molti margini di miglioramento e non appare fra gli impegni prioritari del MiSE. La *task force* che gestisce le crisi aziendali è una struttura *molto leggera*, neanche visibile sul sito del Ministero, più simile ad un *pronto soccorso* che ad una *struttura specializzata*, dotata di ampie risorse e competenze. Un impegno istituzionale, quindi, non all'altezza della sfida, in quanto, nei 300 tavoli è in gioco anche una parte del nostro futuro produttivo. Si fronteggiano lente agonie di aziende obsolete, ma si trovano anche (per circa un terzo delle vertenze) soluzioni per situazioni aziendali che sembravano largamente compromesse, come i casi Omsa e Golden Lady²¹. Per un migliore funzionamento dell'insieme dei tavoli sarebbe necessaria una struttura più solida e visibile, con un'attenta capacità di selezione tra i progetti in campo, un rapporto costante sia con imprenditori credibili, sia con banche

²¹ Golden Lady e Omsa (con le produzioni spostate in Serbia) sono importanti. La fabbrica della Golden Lady di Gissi, in provincia di Chieti, non produrrà più calze ma sarà divisa in tre e riassorbirà le 365 lavoratrici: una parte sarà utilizzata per la produzione di scarpe per marchi famosi come Tod's e Cesare Paciotti rilevata dalla marchigiana Silda Invest; un'altra servirà per la fattura di abiti con materiale di riciclo (l'ha presa la New Trade di Prato); la terza, infine, si trasformerà in un outlet della stessa Golden Lady. Siamo di fronte a due piani industriali con investimenti significativi per questi settori: fino a sette milioni in quattro anni da parte della Silda, due (in un biennio) da parte della New Trade. La Regione ha promesso incentivi per l'acquisto dei macchinari. Le lavoratrici saranno riqualificate con formazione on the job dovendo passare a cicli produttivi diversi da quelli della calza. La Golden Lady farà la sua parte: verserà alla Silda circa 2,5 milioni di euro, pari sostanzialmente agli incentivi regionali per le assunzioni il cui bando è però scaduto; mentre la New Trade non pagherà l'affitto dei capannoni per sette anni.

Omsa (controllata della Golden Lady) di Faenza. A comprare è stato l'Ati group di Forlì che, con venti milioni di investimento, finanziato al 70 per cento da quattro banche locali (Banca di Romagna, Credito cooperativo ravennate imo-lese, Popolare di Ravenna, CariForlì di Intesa) punta a produrre divani per Poltroneseofà. Obiettivo: mille divani al giorno, perseguibile, anche in questo caso, con la riqualificazione della manodopera.

disposte ad assumere qualche rischio, sia con autorità locali capaci di selezionare gli incentivi a loro disposizione.

Il tavolo del MiSE si avvale, oltre che di società di consulenza e di Invitalia, di strumenti di legge come gli *Accordi di Programma*, utilizzati nelle crisi complesse.

Anche se giudichiamo positivamente lo strumento, in quanto utile per dare una cornice di riferimento ad alcune vertenze complicate, mettendo a confronto i vari attori istituzionali che possono contribuire a trovare soluzioni efficaci, nella pratica questa procedura è diventata molte volte un ostacolo. Dalla nostra esperienza notiamo che spesso sia i lunghi tempi di attuazione, sia i molteplici attori istituzionali coinvolti (MiSE, Regioni e altre istituzioni locali), hanno portato allo stallo e alla parziale efficacia e realizzabilità anche di buoni Accordi di Programma “sulla carta”, come ad esempio quello della Ex Ferrania, quello di Caserta o quello di Acerra, oltre a Termini Imerese e Merloni.

Dal nuovo Decreto “Misure urgenti per la crescita del Paese”, che ha stabilito il riordino della disciplina in materia di riconversione e riqualificazione produttiva di aree di crisi industriale complessa, può derivare che i nuovi Accordi di Programma siano più incisivi e snelli nella loro realizzazione. Servono programmi, regole e tempistica definita dettagliatamente, in una logica di programmazione vincolante e condivisa soprattutto per quanto riguarda gli impegni che le Istituzioni Pubbliche (Ministero, Regioni, Province e Comuni) a vario titolo prendono negli accordi stessi.

5.3.2 Le procedure

Alcune volte le convocazioni si alternano in base alle necessità ed all’oggetto del singolo incontro; ciò, pur se giustificato da un necessario snellimento delle procedure, fa sì che su alcune questioni ci sia una sorta di aggiornamento “a puntate”.

I tavoli di crisi, in molti casi, si trascinano per anni e non sempre vedono un esito soddisfacente. Le ragioni della lunghezza dei processi di salvataggio e della indeterminatezza delle soluzioni, sono riferibili a diversi fattori, dalle questioni di natura procedurale - burocratica alla mancanza di una strategia di politica industriale, dalle motivazioni della crisi originaria al perdurare di una situazione economica di profonda difficoltà.

In alcune vertenze la fase di ricerca di nuovi acquirenti suscita perplessità, non solo per i modi ed i tempi, ma in particolare per come le vicende si sono concluse; il caso della ex Fiat di Termini Imerese è emblematico. Dopo un lungo processo di ricerca, selezione e verifica di nuovi investitori, gestito da Invitalia, si è scoperto che il candidato principale, con il quale si erano firmati gli accordi, non disponeva delle necessarie garanzie economiche. Andando a ritroso va sottolineato che alcuni dei candidati presentati alle organizzazioni sindacali per un confronto sommario sui loro piani aziendali hanno ritirato le offerte durante la procedura di selezione. Pur comprendendo la difficoltà del momento e l’insindacabilità delle scelte imprenditoriali, le perplessità rimangono, sullo spessore delle relazioni istaurate tra Invitalia, il MiSE ed i candidati alla reindustrializzazione dell’area, che ad oggi, salvo altri ritiri, dovrebbe contare su sole due aziende che potrebbero recuperare un centinaio di addetti.

Questa vicenda pone una questione importante per la soluzione delle crisi che è *il ruolo delle varie agenzie tecniche* che ruotano intorno al Mise ed all'unità di crisi, a cominciare da Invitalia che, tra l'altro, gestisce direttamente la legge 181/89, che è la legge di finanziamento a cui fanno riferimento i vari Accordi di programma. In particolare il ruolo di Invitalia spazia dallo *scouting* di nuovi investitori alla gestione tecnica degli accordi di programma, fino alle procedure delle leggi per la nuova imprenditorialità. Probabilmente andrebbero razionalizzate e coordinate le procedure per la ricerca e la selezione di nuovi investitori, che spesso vedono sovrapporsi interessi e competenze, tra i diversi soggetti e le stesse istituzioni. Definire chi fa che cosa, tra Mise, Agenzie nazionali, Regioni, Agenzie di sviluppo regionali, oltre ad elevare il livello della trasparenza consentirebbe un approccio comune da parte di potenziali investitori. Il decreto sviluppo, in via di approvazione, in qualche modo cerca già di dare delle indicazioni per un riordino degli accordi di programma, però occorre porsi anche la questione delle procedure per la reindustrializzazione e la ricerca di investitori affidabili.

Non vorremmo che la pur meritoria opera dell'unità di crisi del MiSE abbia come risultato ricorrente, utile ma non sufficiente, il raffreddamento delle vertenze. Certo i poteri del MiSE non consentono di obbligare gli altri soggetti, comprese le istituzioni, ad un comportamento coerente con le decisioni prese laddove si intravedono delle soluzioni o si definiscano percorsi di verifica o di riconversione. Nella vicenda Agile, il ritardo delle regioni nel definire un progetto congiunto da presentare all'Unione Europea, ha inciso molto, anche in termini fiduciari, nei percorsi previsti per il ricollocamento di parte degli esuberanti.

Alcune delle richieste più volte formulate dalla CISL, come la riforma ed un'unificazione delle procedure di amministrazione straordinaria (la legge Prodi e la legge Marzano), la necessaria maggiore sinergia delle istituzioni a tutti i livelli territoriali, il rilancio del ruolo e dell'operatività dell'unità di crisi ministeriale, sembrano ancora più attuali ed ancor più necessarie.

In questi ultimi mesi, probabilmente anche a ragione del cambio di governo, il confronto si è un po' diradato ed il ruolo dei tavoli si è spesso ridotto a livello informativo, anche se la stipula di un accordo all'inizio di maggio dovrebbe portare ad un confronto sistematico sulle vertenze e sulle crisi di settore per arrivare alla costituzione di un Osservatorio permanente sulle politiche industriali. Questo consentirebbe di avviare la ricerca di soluzioni anche in via preventiva rispetto a molte delle questioni che arrivano a livello nazionale ad uno stadio di difficile soluzione.

5.3.3 Alcuni tavoli di confronto

Si riportano alcuni dei casi, che riteniamo significativi, in cui il Dipartimento Industria è stato coinvolto ed hanno avuto degli sviluppi di rilievo rispetto allo scorso anno.

Alcune delle vertenze legate a processi di *amministrazione straordinaria* hanno visto una definizione in quanto sono state terminate le procedure di vendita, per cui le aziende "originarie" o parte di esse, con la nuova proprietà hanno avviato una nuova configurazione ed hanno ripreso la loro attività: purtroppo mai in modo completo e mai salvaguardando l'intera occupazione precedente.

Agile-Eutelia

Nel giugno 2009 la società telefonica e di servizi informatici Eutelia, trasferisce circa 1.700 dipendenti del ramo IT alla società Agile, detenuta al 100%; subito dopo vende quest'ultima al gruppo Omega. Dopo pochi mesi il gruppo Omega chiede la mobilità per la gran parte dei lavoratori dichiarando lo stato di crisi. La vertenza si trascina con l'aggravante che la società Omega dimostra sempre più la sua inconsistenza, con un continuo ricambio degli amministratori, fino al punto che nell'estate del 2010 il Tribunale di Roma sentenza l'amministrazione straordinaria di Agile. Questa vicenda quindi vede incrociarsi questioni aziendali con problemi di stretta pertinenza dei tribunali e con un continuo rimando tra diverse sentenze. L'11 novembre 2010 in un incontro al MiSE i Commissari di Agile hanno presentato il piano aziendale, che prevedeva un'occupazione per poco più di 300 persone e la CIG per oltre 1.000, con ulteriori ipotesi di formazione e di aggiornamento professionale. La posizione di Fim, Fiom e Uilm è stata molto critica rispetto al piano, che non prevede alcun rilancio, bensì si pone in continuità rispetto alla situazione attuale, nell'attesa di favorire la vendita di Agile. Una sentenza del tribunale di Roma, sezione lavoro, di metà dicembre, ha nel frattempo escluso il rientro dei lavoratori in Eutelia, pur riconoscendo il comportamento antisindacale della stessa nel momento della cessione del ramo di azienda; di fatto ormai ciascuna delle due aziende, entrambe in amministrazione straordinaria, assume una propria specificità ed autonomia. Ad inizio luglio 2011 sono stati pubblicati i bandi per la vendita di Agile ed in contemporanea per Eutelia, con un sistema premiante per coloro che avessero preso del personale da Agile. All'incontro del 4 ottobre 2011 presso il MiSE è stata confermata la presentazione di due offerte per Agile. Inoltre sempre il MiSE ha proposto l'avvio di un progetto congiunto con il Minlavoro e le regioni per la realizzazione di azioni di politiche attive del lavoro per i lavoratori di Agile; questo sarebbe un progetto innovativo per il MiSE che finora non era andato oltre alla gestione "desk" delle vertenze. I lavoratori in carico ad Agile erano circa 1.335, distribuiti su 19 regioni con alcune concentrazioni in Lombardia, Piemonte, Lazio e Campania. Alla fine dei processi di vendita Eutelia è andata alla cordata Piero della Francesca, che l'ha rilanciata con il nome di Cloud Italia (società che faceva parte della cordata), mentre parte di Agile è andata ad una impresa che lavora nel settore del biomedicale e telematico (TBS Group) che dovrebbe aver riassorbito inizialmente circa 200 lavoratori. I rimanenti lavoratori di Agile sono stati avviati verso un processo di riconversione su base regionale.

Antonio Merloni

Lo stato di crisi dell'azienda, in amministrazione straordinaria, si trascina ormai dal 2008. Il 17 dicembre 2009 una grande manifestazione a Fabriano, con la partecipazione di Raffaele Bonanni, ha rilanciato l'attenzione su questa vertenza, con diverse iniziative conseguenti. A marzo 2010 è stato firmato l'Accordo di programma, le cui procedure però non sono ancora state attivate. I Commissari hanno proceduto ad alcune vendite, come la Teknogas di Reggio Emilia per la produzione di cucine a gas, con 490 addetti, acquistata da un gruppo iraniano, l'Antonio Merloni Cylinder & Tanks (produzione di bombole e serbatoi) di Matelica (Macerata) con 145 addetti, Sassoferrato (Ancona) con 88 addetti, Costacciaro (Ancona) con 18 addetti. Il 30 settembre 2010 è stato pubblicato l'invito per nuove manifestazioni di interesse per l'acquisto degli impianti rimasti, in particolare quelli di Fabriano (Marche) e Gaifana (Umbria). Il 10 gennaio 2011 è stato firmato un accordo, al Ministero del lavoro, che prevede l'utilizzo della CIGS e di un programma di formazione per sostenere il percorso di ristrutturazione della Cylinder & Tanks.

Il 7 febbraio 2011 si è svolto un incontro al MiSE, dove i commissari hanno comunicato che nel mese di dicembre sono state presentate circa 11 manifestazioni di interesse, due delle quali per l'acquisto di tutti gli asset sono naturalmente prioritarie, una cinese ed una



iraniana, quest'ultima dello stesso gruppo che ha acquistato Teknogas. A tutte le offerte, anche quelle per singole parti, è stato risposto, evidenziando i lati positivi e le carenze/incongruenze della proposta. Solo gli investitori stranieri (il cinese e l'iraniano) hanno avuto un incontro con Invitalia che ha loro presentato le eventuali misure agevolative previste in specifico per favorire gli investimenti stranieri in Italia. La Amministrazione Straordinaria in scadenza il 31 maggio, è stata prorogata in quanto vi erano in piedi trattative concrete e con essa la Big. Le due offerte alla fine non si sono concretizzate. Nel frattempo è stata presentata un'offerta da parte della QS Group, un'impresa di impiantistica e produzione di semilavorati, sempre del settore elettrodomestico, che ha impianti nelle Marche (Fabriano e Cerreto d'Asi), con circa 300 addetti. Il 28 settembre 2011 vi è stato un incontro al MISE, alla presenza della QS Group che ha presentato a grandi linee la sua proposta, che prevede l'acquisizione degli impianti di Gaifana e Fabriano, il riassorbimento di circa 700 lavoratori ora in CIG e la diversificazione produttiva anche in altri settori con una diversa modalità di lavoro. La proposta è stata approvata dal Comitato di Sorveglianza dell'amministrazione straordinaria e poi dal MiSE, ed è stata poi avviata la trattativa sindacale in base all'art. 47 della legge 428/90. La trattativa si è chiusa il giorno 21 novembre 2011 al Mise, dando così il via alla definitiva vendita.

Il 10 gennaio 2012 è stato siglato a Roma, presso il Ministero del Lavoro, l'accordo per la cassa integrazione per riorganizzazione per due anni per i 700 lavoratori della Antonio Merloni, riassorbiti dalla J&P di Giovanni Porcarelli, che ha acquisito il settore 'bianco' del gruppo fabrianese. I 700 lavoratori sono distribuiti tra i due stabilimenti di Fabriano e di Gaifana. L'accordo prevede anche iniziative di formazione e riqualificazione per i lavoratori dei tre siti, che inizialmente continueranno a lavorare nel loro settore tradizionale, per passare alla produzione di componenti per elettrodomestici 'professional'. Purtroppo sono ancora circa 1.300 i dipendenti in attesa di una nuova collocazione mentre l'Accordo di Programma siglato ormai da due anni segna il passo in termini di attuazione.

Alcoa

Il 9 gennaio 2012 il gruppo multinazionale Alcoa ha annunciato alle rappresentanze sindacali la chiusura dello stabilimento di Portovesme, nel quadro dell'attuazione di un piano di riduzione della propria capacità produttiva mondiale di alluminio primario di 531.000 tonnellate. La scelta della multinazionale Usa significa in pratica, per l'industria sarda ed italiana, la fine del ciclo dell'alluminio. Inoltre non è possibile attutire il devastante effetto sociale della chiusura del sito sardo che dà lavoro, fra diretti (oltre 500) e indotto, a circa un quarto degli occupati dell'area industriale, in un territorio che ha già tassi di disoccupazione ben oltre la media nazionale. Nell'incontro al MiSE di venerdì 13 gennaio l'impresa ha ribadito la volontà di avviare immediatamente la procedura di mobilità per i lavoratori dell'impianto di Portovesme, senza passare per la CIGS nonostante la contrarietà di tutte le altre rappresentanze e dello stesso MiSE.

Si è quindi ulteriormente evidenziata la volontà della multinazionale di abbandonare l'Italia. Obiettivo dichiarato dalle OOSS, a breve termine, è stato quello di non bloccare le linee produttive e le celle di produzione altrimenti vi è il rischio di una vera e propria chiusura dello stabilimento che ha dei processi produttivi molto delicati, che non danno molto tempo per trovare nuovi acquirenti o produttori e garantire il rifornimento delle materie prime per l'impianto. Dopo una intensa trattativa si è arrivati il 27 marzo 2012 a firmare un verbale di accordo per trovare una soluzione positiva della vertenza.

Anche se si è preso atto della volontà irrevocabile di Alcoa di dismettere lo Smelter di Portovesme, nel verbale è stato prospettato un percorso che dovrebbe portare alla ricerca di un *nuovo acquirente* che garantisca la continuità produttiva. Al contempo è stata revocata la procedura di mobilità, impegnando l'azienda a mantenere la produzione, in caso di formali lettere di intenti di uno o più soggetti industriali, fino al 31 ottobre 2011 e tutti i dipendenti al lavoro fino al 31 dicembre. Dopo questa data sarà attivato l'utilizzo della CIGS per cessazione di attività a decorrere dal 1 gennaio 2013.

Eurallumina

L'azienda opera nel settore metallurgico per la produzione dell'allumina, con circa 400 addetti, che dal marzo 2009, per il blocco della produzione, sono stati messi tutti in cassa integrazione. Dopo l'accordo firmato al ministero dello Sviluppo Economico nell'agosto del 2010, nel quale si erano dettagliate le attività utili per far ripartire la produzione, c'è stato un periodo di stallo. La vertenza, alla luce dell'ultimo incontro del 13 giugno 2012 al MiSE, sembra avere qualche spiraglio di soluzione. Il MiSE ha mandato una lettera formale alla società russa "Rusal", proprietaria dell'impianto, chiedendo garanzie sull'investimento sulla nuova centrale a vapore che sarebbe l'unica strada per risolvere i problemi energetici che hanno portato alla crisi l'azienda. Il MiSE da parte sua ha dato garanzie sul finanziamento dell'Accordo di Programma legato all'investimento con finanziamenti a fondo perduto e contributo e acquisto di azioni da parte Regione Sardegna dentro la New-co che dovrebbe gestire la centrale. La vertenza è ancora molto complicata viste le molteplici variabili che sono insite nella vertenza, da quella energetica a quella ambientale, legata al bacino dei faghi rossi, ancora sotto sequestro giudiziario.

Fiat Termini Imerese

Il perdurare della crisi non facilita certo la soluzione dei casi, alcuni dei quali addirittura sembrano aver fatto dei passi indietro, come la vertenza di Termini Imerese. Dopo la stipula dell'accordo del dicembre 2011 che doveva portare la DR motors a sostituire la Fiat nell'impianto siciliano, sono sopravvenute difficoltà finanziarie e ci si trova praticamente al punto di partenza. Nel frattempo non è stata ancora avviata la attuazione dell'accordo di Programma stipulato a suo tempo.

Sabato 26 novembre 2011 al MISE è stato trovato un accordo sul fatto che i lavoratori che nell'arco di sei anni avrebbero raggiunto i requisiti pensionistici avrebbero usufruito di un incentivo aziendale Fiat all'esodo durante gli anni di mobilità; tale incentivo sarà pari a 4.445 € per il primo anno e di 5.921 € per ciascun dei tre anni successivi, per un totale di 22.208 €, uguale per tutti indipendentemente dall'inquadramento.

Naturalmente coloro che raggiungeranno i requisiti entro 4 anni dovrebbero andare immediatamente in mobilità così da poter usufruire subito degli incentivi. Questi ultimi, nonostante il nome, rispondono semplicemente alla necessità di far recuperare ai lavoratori la quota di reddito persa rispetto al salario che avrebbero preso nel caso in cui fossero rimasti al lavoro.

Agli incentivi andranno aggiunti altri istituti contrattuali quali: il premio di fedeltà; il mancato preavviso e la cosiddetta "tombale". I primi due istituti variano molto rispetto all'inquadramento. Secondo i dati della Fiat, basati sull'anzianità di lavoro presso la stessa Fiat, le persone che dovrebbero raggiungere i requisiti in questi 6 anni saranno 511 (probabilmente questa cifra si riferisce ai soli operai a cui si dovrebbero aggiungere 50 impiegati); sono state inoltre stimate ulteriori 129 persone che potrebbero raggiungere i requisiti, ipotizzando che abbiano altri versamenti contributivi al di fuori della Fiat.

L'accordo ha quindi garantito che potranno usufruire delle somme predette fino a 640 persone e quindi l'ammontare totale degli incentivi è stato calcolato su tale numero. Il giorno 20 dicembre 2011 è stato firmato l'accordo con Fiat per la CIGS per chiusura degli impianti; da questo bacino dovevano essere presi gli operai per andare alla DR. Purtroppo però fino al mese di luglio non si è riusciti ad avviare il processo di reindustrializzazione dell'area. In un incontro al Mise il 16 luglio è stato comunicato che mentre non vi dovrebbero essere problemi per la salvaguardia della cig per i lavoratori della Fiat, andranno definite soluzioni specifiche per i lavoratori della Magneti Marelli e dell'indotto. La DR auto inoltre, viste le difficoltà finanziarie, non rappresenta più la scelta prioritaria, benché non ve ne siano altre. Purtroppo sono fermi anche i piani di insediamento delle altre 4 imprese previste nel piano complessivo: Biogen (biomasse), non ha avuto ancora destinate le necessarie aree da parte della ASI; Lima Corporate (protesi ortopediche), vorrebbe parte dell'impianto della Magneti Marelli che però era richiesto anche dalla DR e quindi si dovrebbe verificare quanta parte dello stesso impianto dovrebbero dividersi, fermo restando anche la situazione della proposta della DR; Newcoop (logistica e distribuzione) vive le stesse problematiche della Biogen; Einstein Multimedia (Produzioni video), è fuori dall'accordo di programma, tuttavia la possibilità di conseguire i finanziamenti richiesti sulla 181/89, con una specifica procedura, è soggetta alla soluzione di una vertenza che la stessa azienda ha con la Rai per la produzione di una fiction televisiva.

Firema

L'azienda produce materiale ferroviario in diversi siti produttivi. Si trova in amministrazione controllata a causa di gravi perdite finanziarie legate ad una cattiva gestione, che ha provocato gravi ritardi nella consegna delle commesse. In uno degli ultimi incontri presso il MSE, il Commissario ha sintetizzato una situazione piuttosto difficile e complessa, che vede il ritardo nelle commesse intrecciarsi con questioni finanziarie, che rischiano di bloccare potenziali crediti dell'impresa, che consentirebbero di proseguire alcune attività per la consegna di una parte dei prodotti. Inoltre va segnalato che l'impresa partecipa a consorzi, con l'effetto che i suoi problemi coinvolgono le altre imprese partecipanti, in particolare l'Ansaldo Breda. Alla fine di aprile 2011 il Commissario ha comunicato una quasi completa ripresa produttiva dell'impresa e tuttavia, nel rispetto delle procedure dell'amministrazione straordinaria, è stato avviato il processo per la vendita dell'impresa. Tale processo ha avuto come risultato la presentazione di alcune offerte di acquisto da parte di Ansaldo Breda, che ci sono state presentate il 28 settembre al MISE. Le offerte sembrano anche risentire di alcune vicissitudini interne al gruppo Ansaldo Breda e ad oggi non sembrano risolutive del problema. Inoltre in questi ultimi mesi si è aggravata la situazione finanziaria in quanto le Regioni Campania e Lombardia non hanno anticipato le necessarie somme per favorire la realizzazione delle commesse ed il commissario ha evidenziato il concreto rischio che nonostante tutto il percorso di risanamento avviato si arrivi comunque al fallimento nei prossimi mesi. L'azienda che sembrava essere avviata verso l'uscita dell'amministrazione straordinaria, si è quindi di nuovo bloccata per ristrettezze finanziarie e mancanza di commesse.

Fincantieri

Dopo che a metà settembre 2010 alcuni giornali hanno fatto trapelare un piano di riorganizzazione che prevedeva la chiusura dei cantieri di Riva Trigoso (Liguria) e Castellammare di Stabia (Campania), i sindacati hanno prima organizzato un'assemblea dei delegati, poi un incontro con l'azienda, che ha formalmente smentito l'intenzione di

realizzare quel tipo di piano. Il 1° ottobre si è tenuta una manifestazione nazionale a Roma che ha visto una forte partecipazione dei lavoratori e di molte istituzioni locali. A metà maggio 2011 si è venuti a conoscenza di un ulteriore piano di riorganizzazione che prevedeva la chiusura dei cantieri di Riva Trigoso (Liguria) e Castellammare di Stabia (Campania) e la ristrutturazione di diversi siti produttivi. Il 3 giugno 2011 vi è stato un incontro al MISE in cui il piano è stato ritirato. Da allora sono iniziate diverse trattative, anche a livello regionale, per definire cantiere per cantiere le diverse opportunità lavorative. Il 9 novembre 2011 al MiSE un incontro per la presa d'atto del Protocollo d'Intesa per la valorizzazione produttiva ed occupazionale dei Cantieri di Castellammare di Stabia e delle imprese dell'indotto. Il giorno 10 gennaio 2012 si è svolto un incontro con il ministro Passera che ha riconfermato l'interesse strategico per il settore ed ha ulteriormente ribadito l'impegno a non chiudere nessuno degli 8 cantieri. La vertenza è proseguita con una serie di intese a livello locale per i singoli cantieri.

Irisbus

Irisbus è un'azienda della Iveco che fa parte di Fiat Industrial, è situata a Valle Ufita-Grottaminarda, in Provincia di Avellino e produce autobus da trasporto pubblico. A fine luglio 2011 la Fiat ha dichiarato l'intenzione di dismettere l'attività entro il 30 settembre con la contestuale vendita al gruppo DR auto, lo stesso che sta trattando il passaggio di Termini Imerese, vista la mancanza di commesse (tutte pubbliche) ed il fatto che lo stabilimento è in perdita da alcuni anni. Lo stabilimento, oltre ad essere un'importante leva economica per tutto il territorio, impiega circa 700 persone in via diretta ed ha un indotto di circa 500 persone.

Da fine luglio 2011 ad oggi, si sono svolti diversi incontri presso il MiSE (19 luglio, 26 luglio -sul Trasporto pubblico locale-, 3 agosto, 30 agosto ristretta, 31 agosto, 21 settembre) che hanno visto la discussione vertere sia sul Piano nazionale dei trasporti, sia direttamente sulle vicende dello stabilimento. Oltre alle ovvie rimostranze sindacali, vi è stata da parte di tutto l'ambiente locale, una posizione di netta chiusura verso il passaggio a DR; che ha costretto, a metà settembre, la DR a ritirare l'offerta visto la negativa accoglienza avuta sul territorio. Questo ha fatto sì che la Fiat ribadisse esplicitamente la volontà di chiudere l'impianto. Il 9 settembre le Organizzazioni sindacali confederali hanno inviato la richiesta di un incontro alla Presidenza del Consiglio. Nell'incontro al MiSE, il 21 settembre 2011, la Fiat ha accettato di prorogare la chiusura al 31 dicembre. Le trattative sono comunque proseguite a livello locale dove, tra il 31 ottobre ed il 2 novembre 2011 è stato raggiunto un accordo per la concessione della CIGS per 24 mesi, al fine di trovare una soluzione. Tra il 14 e 15 dicembre 2011 con 2 accordi al MiSE e presso la Regione Campania si è avviato un percorso per favorire la reindustrializzazione dell'area decidendo la convocazione di un tavolo tecnico. Il primo incontro di questo tavolo si è avuto il 16 gennaio 2012 alla presenza anche del sottosegretario De Vincenti. In questo incontro la Fiat, per voce dell'AD Altavilla, ha dichiarato che non porrà pregiudiziali alla vendita dell'impianto anche a favore di concorrenti o potenziali concorrenti, supporterà la ricerca di eventuali acquirenti e la valutazione delle proposte che perverranno in relazione ad attività legate all'automotive, si impegnerà alla ricollocazione del 30% del personale all'interno degli impianti del gruppo. Il personale dipendente di Irisbus era al 16 gennaio pari a 635 unità; alcune persone sono state ricollocate negli impianti di Foggia. Altavilla ha dichiarato un interessamento ufficiale da parte del gruppo cinese AMSIA Motor; anche il MiSE ha dichiarato che vi sono state delle manifestazioni di interesse, ma in termini solo verbali.

Accordo di programma di Caserta

Siamo in attesa di una convocazione del tavolo per la verifica della situazione. Per l'accordo di programma, già scaduto, è prevista una proroga la quale consentirebbe una proroga anche degli ammortizzatori sociali e la messa in sicurezza, per ora, dei lavoratori. La verifica è anche opportuna rispetto al *contratto di programma regionale*, che concorre insieme all'accordo di programma ministeriale alla reindustrializzazione del sito.

Polo tessile di Airola

La crisi del polo tessile di Airola ancora non ha avuto soluzioni, portandosi dietro 473 lavoratori attualmente in cassa integrazione in deroga. Si sta lavorando al MiSE per un *accordo di programma per la reindustrializzazione*, perché negli ultimi mesi sono pervenute manifestazioni di interesse per qualche nuovo insediamento produttivo.

Accordo di programma di Acerra

Anche per questo Accordo di programma è prevista una proroga e siamo in attesa di una convocazione del tavolo di crisi per la verifica della situazione.

Accordo di programma della Murgia

L'accordo di programma per il mobile imbottito della Murgia, (a cavallo fra la Basilicata e la Puglia) non si riesce ancora a definirlo, in una vertenza che dura da anni e vede spesso contrapposte le istituzioni.

Ex Ferrania

Il sito produttivo dell'ex Ferrania si trova da diversi anni in una fase di reindustrializzazione, sulla base di un Accordo di Programma specifico, firmato nel 2006. La società, un tempo produttrice di pellicole fotografiche, rappresenta il sito produttivo più rilevante, con 225 lavoratori in CIGS e 99 impiegati in attività produttive.

Si è concordato di aggiornare il vecchio accordo di programma, armonizzandolo con i nuovi obiettivi di sviluppo, anche in partnership con altri soggetti imprenditoriali. Invitalia ha approvato, per Ferrania Solis, il primo progetto sul fotovoltaico scaturito dall'accordo di programma, che ha riassorbito 56 unità lavorative dell'ex Ferrania e a breve dovrebbe stabilizzare altre 16 unità, che attualmente si trovano in un percorso di "work-experience". Il Ministero dello Sviluppo Economico nell'ultima riunione, avvenuta a giugno 2011, ha comunicato che esistono altri tre possibili progetti di reindustrializzazione del sito. Il primo riguarda la produzione di pannelli solari, il secondo la produzione di materiali di base per telefoni cellulari, il terzo la produzione di macchinari per la logistica portuale. Negli ultimi mesi si sono avuti alcuni incontri tecnici per l'aggiornamento dell'accordo di programma alla luce dei nuovi possibili insediamenti produttivi.

Nuovi Cantieri Apuania

La Nuovi Cantieri Apuania, di Massa Carrara, specializzata nel settore traghetti, è l'unico cantiere navale non di proprietà della Fincantieri; l'azienda è partecipata da Invitalia, che oramai detiene il 100% del capitale. Invitalia ha tuttavia l'obbligo di legge di dismettere tutte le partecipazioni detenute in imprese. Attualmente i 180 dipendenti sono quasi tutti

in CIG. Dopo anni di difficoltà nel 2011 l'azienda ha vinto una gara per la fornitura di un traghetto alle ferrovie. All'inizio del 2011, vi è stata anche la definizione di uno specifico Accordo di Programma tra le istituzioni per la reindustrializzazione dell'area di Massa Carrara, comprensiva anche delle vicende dell'ex EATON. Mentre il cantiere sta procedendo nella costruzione delle navi commesse da RFI che andranno consegnate entro novembre 2012 è continuata la procedura per la vendita. Ad un incontro del 18 luglio al Mise vi è stata un' informativa riguardante lo stato delle trattative, sinora riservate, con un gruppo imprenditoriale che sembra intenzionato a fare solo refitting e riparazioni ma non costruzione di nuove imbarcazioni. La proposta imprenditoriale sta per essere definita ed è previsto un incontro per il prossimo 2 agosto con la presenza forse anche degli imprenditori interessati. È un processo difficoltoso che non vede grandi risorse a disposizione, mentre chiede un forte impegno di finanziamenti da parte della 181/89, inoltre se l'ipotesi su cui si sta trattando dovesse concludersi positivamente Invitalia sembra intenzionata a rimanere con una quota di minoranza.

Ritel

La Ritel di Rieti produceva componentistica elettronica, con circa 250 dipendenti ora ridotti a 170. La società si trovava in una situazione di forte crisi finanziaria. Gli azionisti principali della società sono: Industrial Group, con il 56,15% del capitale, Alcatel Lucent con 19% Thales Alenia Space (gruppo Finmeccanica) con il 7%. Industrial Group, volendo uscire dalla compagine azionaria, dall'inizio del 2010 ha dato mandato di vendita delle proprie azioni al Presidente della Provincia di Rieti.

Durante gli anni si sono susseguite varie ipotesi di risoluzione della vertenza, dalla acquisizione da parte del gruppo lussemburghese GTI SA, tramite una sua controllata, la Seteco, alla società Elemaster, ma nessuna è andata a buon fine.

L'azienda a seguito di quanto sopra è stata dichiarata fallita con la nomina di un curatore fallimentare nominato dal Tribunale.

Si sta tentando adesso l'ultima carta per salvare l'azienda, con la creazione di una New-co che dovrebbe rilevare le attività della Ritel e si è anche chiesto a un supporto di Finmeccanica la quale è disponibile ad un contratto di Last Call che garantirà almeno un fatturato lordo di 8 mil di euro nel 2013, 12 milioni di euro nel 2014 e 16 milioni di euro nel 2015.

5.4. I principali tavoli di crisi al MiSE

Di seguito riportiamo l'elenco dei maggiori tavoli aperti presso l'unità di crisi del Ministero dello Sviluppo Economico, suddivisi tra *quelli aperti e senza soluzione* (tab. 1) e quelli che invece risultano in una fase di istruttoria più avanzate e *con qualche ipotesi concreta di soluzione* (tab. 2).

Come si evince dalle tabelle il numero di lavoratori coinvolti nelle crisi aziendali arrivate al tavolo nazionale è ancora molto elevato (più di 160.000), ai quali vanno aggiunti tutti quelli coinvolti in crisi che rimangono di gestione regionale.

Tabella 1. Tavoli di confronto aperti al MiSE

Azienda	Settore economico	N. dipendenti	Localizzazione	Natura tavolo	Criticità
ADELCHI	Moda	800	PUGLIA Lecce		
AdP "area ex 3M"	Vari	300	CAMPANIA Caserta	TC	x

AdP "area ex MONTEFIBRE"	Vari	1.000	CAMPANIA Caserta	TC	
AdP Tess. Abbigl. Calzat (TAC)	Moda	400	PUGLIA Lecce	TC	
AHLSTROM TURIN Spa	Cartiera	150	MARCHE Ascoli P.		
ALCATEL LUCENT	ICT	2.000	Lombardia e territorio nazionale		x
ALCOA TRASFORMAZIONI Srl GRUPPO ALCOA EUROPE	Materiali non ferrosi	900	Veneto- Sardegna		x
ALPITOUR S.p.a.	Turismo	3.500	Territorio nazionale		
ALSTOM FERROVIARIA SpA	Ferroviario	180	LAZIO Colleferro (RM)		
AMIA S.p.a. (a.s.)	Servizi	600	SICILIA	AS	x
BAMES-Bartolini After Market Electronics Services S.r.l.	Elettronica	630	LOMBARDIA Vimercate (MB)		
BASELL - LYONDELLBASELL POLYMERS	Chimica	2.000	Umbria - Puglia - Toscana - Lombardia		x
BELSTAFF ITALIA	Moda	200	Veneto		
CARGILL S.r.l.	Agroindustria	730	Territorio nazionale		
CERAMICHE SABA S.p.A.	Ceramica	91	ABRUZZO Raiano (AQ)		
CESAME ITALIA S.r.l.	Ceramica	150	SICILIA Catania	AS	
DE TOMASO	Automotive	1.100	Piemonte- Toscana		x
DITEC S.p.A. H.Q.	Meccanica	250	Veneto, Lombardia		
EEMS ITALIA S.p.A. - SOLSONICA S.p.A.	Microelett	380	Lazio - Rieti		
EURALLUMINA S.p.A.	Metallurgia	400	SARDEGNA Cagliari		x
EVOTAPE PACKAGING S.r.l.	Chimica	280	Piemonte - Lazio		
FERRANIA SOLIS S.r.l.	Vari	400	LIGURIA Savona-ValBormida		
FINCANTIERI - CANTIERI NAVALI ITALIANI S.p.A.	Navalmecanica	10.000	Territorio nazionale		
FINMEK	Comp Elettrom/Elettron	900	Abruzzo-Camp-Veneto	AS	
FIREMA S.p.A.	Ferroviario	600	Campania-Basilicata	AS	x
FRANCO TOSI MECCANICA	Comp Elettrom/Elettron	600	LOMBARDIA Legnano (MI)		
GEPIN	ICT	550	Territorio nazionale		
GOLDEN LADY COMPANY S.p.A. - OMSA	Moda	3.500	Lombardia-Emilia-		
GRUPPO LUCCHINI / SEVERSTAL	Metallurg	2.800	Toscana - FVG - Puglia		x
HYDRO ALUMINIUM SYSTEMS S.p.A.	Mettallurgico	45	PUGLIA		
ITALTEL S.p.A.	ICT	2.200	Lombardia-Sicilia-Lazio-Campania		
JABIL CIRCUIT	Comp Elettrom/Elettron	1.350	Lombardia-Campania		
KELLER	Ferroviario	200	SICILIA Palermo - SARDEGNA Medio Campidano (VS)		
LIGHTING	Comp Elettrica	54	Lazio		
MARIELLA BURANI FASHION GROUP	Moda	1.500	Emilia-Toscana-Lombardia	AS	x
MEDTRONIC ITALIA S.p.A. INVATEL	Biomedico	500	Lombardia		
MEETING SUD	Servizi	90	Calabria - Sicilia		
MERIDIANA FLY S.p.A.	Trasporto Aereo	2.300	Sardegna - Lombardia		
MICRON / NUMONIX	Microelett	4.000	Lombardia-Abruzzo-Campania-Veneto		
MIROGLIO GROUP	Moda	250	PUGLIA Taranto		

MONTEFIBRE S.p.A.	Chimica	300	VENETO Venezia		
NATUZZI S.p.A.	Arredam.	2.700	Puglia - Varie sedi		x
NAVALMECCANICA VENETA S.r.l.	Navalmeccanico	60	VENETO Mira (VE)		
NEXANS	Comp Elettrom/Elettron	350	Marche, Lazio, Campania		
NICOLETTI	Arredam.	600	BASILICATA Matera		
NOKIA SIEMENS NETWORKS	ICT	1.200	Lombardia-Lazio-Campania		
NUOVI CANTIERI APUANIA S.p.a.	Navalmeccanico	300	TOSCANA		
NUOVI CANTIERI APUANIA S.p.a.	Navalmeccanica	200	TOSCANA Massa C.		
O. M. CARRELLI ELEVATORI S.p.A.	Auto	600	Puglia, Lombardia, Emilia Romagna		x
OERLIKON GRAZIANO S.p.A.	Comp Auto	2.300	Piemonte-Emilia R.-Lomb		
PASTIFICIO ANTONIO AMATO	Agroalim	120	CAMPANIA Salerno		
PHONEMEDIA	ICT	2.500	Lazio-Lomb-Camp		
RDB S.p.A.	Edilizia	900	Territorio nazionale		
RICHARD GINORI 1735 S.p.A.	Manufatturiero	400	TOSCANA Sesto Fiorentino (FI)		
RITEL S.r.l.	Comp Elettrom/Elettron	350	LAZIO Rieti		x
RSI Italia S.p.A. - Rail Services International	Ferroviano	400	Lazio, Lombardia		
SEAT PAGINE GIALLE blu	Servizi	3.000	LOMBARDIA		
SELFIN	ICT	140	CAMPANIA Caserta		
SFERAL - Worl Wide Technology S.r.l.	Comp Elettrom/Elettron	350	PIEMONTE Caluso (TO)		
SIELTE S.p.A.	Install. Tel.	3.000	territorio nazionale		
SIGMA TAU S.p.A.	Farmaceutica	1.800	Lazio-Lombardia-Campania		
SILTAL	Eldom	900	Lombardia, Veneto, Piemonte		
SIRTI S.p.A.	Install. Tel.	4.400	Territorio nazionale		x
SITINDUSTRIE S.p.A.	Metallurgia	800	Sulmona, Piemonte, Lombardia, Emilia R.		
SP.EL Ex SAN GIORGIO	Eldom	150	LIGURIA La Spezia		
SPEEDLINE S.r.l.	Comp Auto	550	VENETO Venezia		
ST MICROEL - 3 SUN	Microelett	7.500	Lomb-Sicilia-Campania-Estero		
TAVOLO CRISI SAVONA	-	1.500	LIGURIA - Savona	TC	
THYSSENKRUPP ACCIAI SPECIALI TERNI S.p.A.	Siderurgia	10.000	LAZIO Terni		
TIRRENIA di NAVIGAZIONE S.p.A.	Trasporto Marittimo	1.334	Sardegna	AS	x
TRIBUTI ITALIA S.p.A.	Terziario	700	Liguria, Puglia, Sicilia, Lazio	AS	
VALTUR S.p.A.	Terziario	3.600	Territorio nazionale	AS	
VIDEOCON	Comp Elettrom/Elettron	1.350	LAZIO Anagni (FR)		
VM MOTORI S.p.A.	Comp Auto	1.000	EMILIA ROMAGNA Cento (FE)		
WIND RETE	Telecomunicazioni	1.600	Territorio nazionale		
XEROX CORPORATION	ICT	900	Territorio nazionale		
Totale		105.734			

Leggenda:

AS	Tavolo di confronto azienda in amministrazione straordinaria
TC	Tavolo di confronto con amministrazioni territoriali

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico

**Tabella 2. Tavoli di confronto aperti al MiSE
con soluzione individuata o in fase di individuazione**

Azienda	Settore economico	N. dipendenti	Localizzazione	Natura tavolo	Criticità
A.T.R. S.r.l. GROUP	Compositi	800	ABRUZZO Colonnella (TE)	AS	
ABB	Comp Elettrom/Elettron	80	ABRUZZO Loreto Aprutino (PE)		
ACC SpA - APPLIANCE COMPONENTS COMPANIES GROUP	Eldom	1.200	Veneto		
AGILE S.p.a. ex Eutelia	ICT	1.900	Piem-Lomb-Emil-Tosc-Laz-Pug-Cal-Sicil-	AS	
ALCATEL LUCENT	ICT	90	PUGLIA Bari - Liguria Genova		
ANTONIO MERLONI S.p.a.	Eldom	3.500	Marche-Umbria-Emilia + Estero	AS	
APTUIT (ex Glaxo)	Farmaceutica	600	VENETO Verona		
BIALETTI INDUSTRIE	Eldom	80	PIEMONTE Omegna (VB)		
BIANCHI VENDING GROUP	Eldom	300	Lazio, Lombardia, Abruzzo		
BIOITALIA	Chimica	38	VENETO Rovigo		
BRITISH AMERICAN TOBACCO ITALIA	Tabacchi	400	Lecce PUGLIA		
BTP Tecno	ICT	250	CAMPANIA Battipaglia (SA)		
CAFFARO (ex Snia) - CAFFARO CHIMICA S.r.l.	Chimica	350	Lombardia (Brescia), Friuli V.G. - Torviscosa (UD)	AS	
CAMPARI	Agroalim	100	ABRUZZO Sulmona (PE)		
CANDY-DONORA ELETTRODOMESTICI SpA	Eldom	3.500	Lombardia (Bergamo - Lecco)		
CNH	Auto	450	EMILIA ROMAGNA Modena		
CONUS S.p.A.	Energia (materino)	400	territorio nazionale		
CORDEN PHARMA S.p.A. (ex Bristol)	Farmaceutica	1.500	Lazio - Lombardia		
DATALOGIC MOBILE - DATALOGIC S.p.A.	ICT	145	VENETO Treviso		
DEXION	Eldom	65	VENETO Cinto CaoMaggiore (VE)		
DI ERRE MOTORS	Automotive	200	MOLISE		
EDISON S.p.A.					
EDS-GRUPPO HP	ICT	6.000	Territorio nazionale		
ELECTROLUX	Eldom	7.000	FVG, Lombardia, Emilia Romagna, Veneto		
ENI	Chimica	800	VENETO Venezia		
EUTELIA	ICT	450	Toscana- Lob-Lazio		
FEDERAL MOGUL	Auto	200	LOMBARDIA Brescia		
FIAT Termini IM.	Auto	1.300	SICILIA Palermo		
FORMENTI SELECO	Chimica	300	CAMPANIA Caserta	AS	
GRIMECA	Comp Auto	850	VENETO Rovigo	AS	
I TI ERRE	Moda	2.500	Molise-territorio nazionale		
IDEAL STANDARD ITALIA S.r.l.	Ceramica	1.750	Lombardia-Friuli-Piem-Veneto-Lazio		

ILMAS	Aeronaut.	350	CAMPANIA Napoli, PIEMONTE Torino	AS	
INDESIT COMPANY S.p.A.	Eldom	4.500	Marche-Lombardia- Campania-Veneto		
IRISBUS BLU IVECO CORPORATE	Automotive	650	CAMPANIA Avellino		
ISI (ex ELECTROLUX)	Elettronica	370	TOSCANA Scandicci (FI)		
LIVINGSTON COMPAGNIA AEREA	Trasporto Aereo	500	LOMBARDIA Varese	AS	
Meraclon (a.s.) - Edison	Energia chimica	300	UMBRIA	AS	
MERCK - SHARP & DOHME ITALIA	Farmaceutica	600	Lombardia, Lazio		
NUOVA PANSAC	Chimica	850	Veneto - Lombardia - Emilia Romagna		
OMIM - Online Mendelian Inheritance in Man	Metalmecchanico	200	VENETO – San Donà di Piave (VE)		
OTEFAL S.p.A.	Metallurg	230	ABRUZZO L'Aquila		
PFIZER ITALIA S.r.l.	Farmaceutica	40	BASILICATA Matera		
PIERBURG S.p.A.	Auto	140	ABRUZZO Lanciano (CH)		
PORTOVESME S.r.l.	Metallurgia	720	SARDEGNA Cagliari		
SAINT GOBAIN	Vetro	2.500	Piemonte-Toscana- Abruzzo		
SANOVI AVENTIS S.p.A.	Farmaceutica	3.600	Territorio nazionale		
SCHNEIDER ELECTRIC	Comp Elettrom/Elettron	450	LIGURIA Savona/ LAZIO Rieti		
SIMPE S.p.A.	Chimica	90	CAMPANIA Acerra (NA)		
TAMOIL ITALIA S.p.A.	Chimica	600	Lombardia		
TELEPERFORMANCE ITALIA - IN & OUT S.p.A.	ICT	2.000	Lazio-Puglia		
TI AUTOMOTIVE GROUP	Auto	300	Liguria, Puglia, Basilicata		
VIBAC GROUP S.p.A.	Chimica	600	Abruzzo - Molise - Basilicata - Piemonte		
VYNILS ITALIA S.p.A.	Chimica	650	Veneto-Sardegna-Emilia R.	AS	
YARA-Polo Chimico Terni	Chimica	80	LAZIO Terni		x
Totale		57.418			
Leggenda:	AS	Tavolo di confronto azienda in amministrazione straordinaria			
	TC	Tavolo di confronto con amministrazioni territoriali			

6. La gestione della crisi dalla prospettiva istituzionale

6.1 Le carenze istituzionali che emergono nella gestione della crisi

Dall'inizio di questa lunga fase di crisi la CISL sta lavorando, a ridosso del tessuto istituzionale, nazionale e territoriale, per attivare una gestione delle numerose criticità non solo di carattere *difensivo*. Lo sforzo è quello di costruire “cabine di regia”, tavoli di concertazione, opportunità di confronto con le altre parti sociali e le istituzioni ai vari livelli, per trovare soluzioni di breve e medio termine alle crisi in atto e per prevenire danni maggiori. In alcuni casi, si cerca di disegnare il prossimo modello di sviluppo, partendo proprio dalle condizioni reali generate dalla crisi e dai suoi effetti sul tessuto imprenditoriale e l'occupazione. E' un lavoro poco visibile e costante, fatto di riunioni, mozioni, documenti, accordi quadro regionali, accordi sindacali, accordi di programma, tuttavia indispensabile, perché molta parte delle risposte reali alla crisi sul territorio non passa solo per la singola impresa (anche perché il sindacato non è presente ovunque), ma anche attraverso negoziazioni più ampie e complesse. L'esperienza di questa fase è il toccare con mano i limiti di capacità di risposta, anche in termini organizzativi e di coordinamento degli strumenti e delle risorse disponibili, dell'insieme di istituzioni e delle rappresentanze associative a livello nazionale e territoriale. Sotto i colpi dell'emergenza, si tocca dal vivo ciò che era già noto, l'assenza di *governance* nel sistema nazionale e una certa obsolescenza degli strumenti disponibili, già tarati a misura di un sistema istituzionale *policentrico* e *dispersivo*, e ora anche drammaticamente carenti di risorse disponibili. In assenza di politiche anticicliche si cerca di difendersi con gli strumenti che ci sono, che si inceppano con frequenza crescente, ritardando anche iniziative lodevoli ed utili.

L'impresa non può essere lasciata solo alle proprie scelte di fronte a questa crisi. Ciò vale non solo per i grandi gruppi, come Fiat, Finmeccanica e Fincantieri, le cui scelte di riposizionamento hanno grandi effetti sul sistema produttivo e sui territori, vale per l'insieme d'impresе. Il messaggio fondamentale del rapporto 2011, quello di “fare sistema”, è ormai evidente per tutti. Ci sono però degli ostacoli culturali e politici da superare, per fare in modo che intorno all'impresa si creino condizioni favorevoli al suo sostegno ed al suo sviluppo. Dai nostri focus group emerge il ritratto di una rappresentanza imprenditoriale raramente all'altezza della situazione: pochi servizi reali all'impresa, scarsa capacità di incidenza sui temi critici: credito, mercati, innovazione. L'illusione liberista che per un decennio ha guidato le scelte di governo e molte politiche locali, ha rimosso dal vocabolario quotidiano e dalle agende il termine “concertazione”, *che invece costituisce oggi l'unico elemento di garanzia di uscita dalla crisi al minor costo sociale possibile*.

6.2 I limiti delle iniziative istituzionali territoriali

Il *primo limite* dell'intervento istituzionale è che si svolge in ambiti territoriali ed amministrativi (generalmente Province e Regioni) *che non rappresentano più il bacino di riferimento delle scelte di politica industriale*. La trasformazione dei distretti tradizionali, con l'emergere di metadistretti territorialmente compositi, la modifica di filiere produttive regionali o provinciali, spezzate dalla crisi e dal venire meno di imprese intermedie locali, comporterebbe visioni sovra territoriali, spesso al di là delle competenze e delle capacità dei soggetti più legati al singolo territorio ed alla singola realtà produttiva. L'analisi compiuta



nelle Regioni e presso le categorie con la tecnica del focus group, fa emergere un quadro molto chiaro, ma non molto rassicurante, della capacità/incapacità delle istituzioni locali di fare fronte alla crisi attuale. Non solo è evidente che la crisi è stata ampiamente sottovalutata, ma la sua natura “di sistema” rimane, ancora oggi, celata ai più.

La lettura impropria della natura, della profondità e della durata della crisi fa prevalere quasi ovunque la logica *dell'intervento a pioggia, ma il serbatoio è vuoto*.

Le risposte che arrivano (se arrivano) dalle Regioni e dalle Province (i Comuni hanno pochissimo potere in materia economica) hanno tutte un carattere congiunturale, e solo in pochi casi (Puglia, Emilia Romagna, Veneto, Piemonte e Lombardia) accennano ad un ridisegno del potenziale produttivo. Tra l'altro, le Regioni che si impegnano sul fronte del contrasto alla crisi, si trovano ben presto di fronte al problema del reperire proprie risorse aggiuntive, in un momento in cui i trasferimenti statali toccano il punto più basso degli ultimi venti anni, mentre le loro stesse procedure ed i vincoli del patto di stabilità hanno ostacolato l'utilizzo pieno delle ingenti risorse comunitarie.

Il secondo limite riguarda la qualità della produzione normativa regionale.

Ci sono un *centinaio di leggi regionali* che, sotto diversi aspetti, toccano temi rilevanti per sostenere l'impresa locale e potrebbero essere impiegate per contrastare la crisi. Dal marketing territoriale allo sviluppo dell'artigianato di eccellenza, dai contributi all'export fino alla costituzione di apposite agenzie per promuovere e sostenere l'internazionalizzazione delle imprese, per finire alle decine di Osservatori Economici e di convenzioni con Università e Centri di Ricerca: *nel repertorio della produzione legislativa regionale sembrano esserci risposte su tutto e per tutti ma, a conti fatti, la stragrande maggioranza delle norme regionali non sono operative* (mancano i regolamenti di attuazione, non ci sono gli organismi statuari previsti dalla legge stessa, non sono state ri-finanziate, oppure lo sono in misura risibile rispetto alle reali esigenze).

A questo aspetto si lega la *difformità* delle formulazioni, degli obiettivi, delle strategie che motivano la produzione di appositi provvedimenti legislativi, senza considerare che non tutte le Regioni hanno legiferato sugli stessi argomenti. Anche volendo, ad esempio, sarebbe impossibile collegare in un quadro di riferimento sovra regionale le nuove politiche di sostegno alle imprese artigiane, dal momento che solo 10 regioni su 18 hanno prodotto norme in materia e che le norme in questione hanno assetti formali e indirizzi procedurali totalmente diversi tra loro.

Il terzo limite riguarda la questione nodale della governance e dei tempi di attuazione.

In un momento in cui servirebbe un coordinamento agile e grande rapidità di decisione, le amministrazioni regionali risultano essere le più lente in assoluto nel provvedere, ad esempio, ai pagamenti (oltre 300 giorni lavorativi la media nazionale, con singolari eccezioni in positivo e in negativo). Questa situazione, ben nota nel mondo produttivo, ha prodotto negli anni un progressivo distacco tra impresa e istituzione regionale, che risulta ovunque delegittimata dai suoi stessi comportamenti.

Anche il sistema Camerale non assume, nelle aspettative dei protagonisti dell'economia, il ruolo di coordinamento orizzontale e di servizio che sarebbe disegnato nella riforma legislativa sulle Autonomie Funzionali (Legge 580/93). Certamente la situazione non è omogenea in tutto il Paese: ci sono molte e lodevoli eccezioni, ma nella media il ruolo della CCIAA non si colloca “super partes” per favorire l'elaborazione di progetti di sviluppo locale. Al contrario, diventa uno dei tanti soggetti che affollano i Tavoli Negoziali.

6.3 I limiti dell'azione di Governo

Dal 26 giugno scorso è in vigore l'atteso DL "Misure urgenti per la crescita del paese", concepito per cercare di contrastare la recessione in atto.

Il decreto risente totalmente dalla mancata approvazione, a livello di Unione Europea, della *golden rule*, che avrebbe consentito di non computare, negli equilibri di contabilità nazionale richiesti dal *Fiscal compact*, la spesa pubblica aggiuntiva per investimenti. La manovra quindi è interamente vincolata dal rispetto del pareggio di bilancio nel 2013 e negli anni successivi, ed è quindi a *saldo zero* fra minori entrate, maggiori spese e maggiori entrate nell'anno in corso e nel 2013-2014. Il decreto movimenta somme modeste, il cui incremento medio è coperto in prevalenza dall'imposizione sulle Assicurazioni estere e dai diritti brevettuali, 135 milioni di euro nel 2012. Rispetto a versioni precedenti del testo, si vede bene che la scure della ragioneria generale ha tagliato pesantemente alcune ambizioni espansive del ministro Passera. Un esempio evidente è la rinuncia al credito d'imposta per l'innovazione, che avrebbe comportato mancate entrate fiscali per 6-700 milioni, sostituito dal mini credito d'imposta per l'assunzione di profili qualificati, per un costo previsto di 25 milioni nel 2012 e 50 nel 2013, interamente compensati dai diritti brevettuali. Non è il solo esempio. Sono anche sparite le norme di stimolo al settore abitativo che prevedevano l'esenzione triennale dal pagamento dell'Imu, dal momento della chiusura definitiva dei cantieri, per tutte le nuove costruzioni destinate alla vendita e l'esenzione dal versamento dell'imposta di registro per tutte le compravendite di importo inferiore ai 200 mila euro. Così come la moratoria delle rate di finanziamenti da imprese agevolate, con un costo iniziale di 100 milioni di euro è stata portata a costo zero, semplicemente limitando le disponibilità del fondo rotativo per gli incentivi.

Nulla di keynesiano quindi, neppure per cifre modeste, ma l'agire utilizzando al meglio le scarse risorse oggi disponibili e giacenti nelle pieghe del bilancio, in attesa che le operazioni di spending review, di dismissione di prime quote di patrimonio pubblico, di riduzione dell'evasione fiscale, liberino risorse aggiuntive da destinare al contrasto della recessione e alla crescita. Impostazione ad esempio, molto chiara nel (Nuovo) Fondo per la crescita sostenibile e nel riordino della disciplina in materia di riconversione e riqualificazione produttiva di aree di crisi industriale complessa, che tende a concentrare le risorse in poche grandi aree, evitandone la dispersione in canali minori e poco efficaci. Al nuovo Fondo affluiranno gli stanziamenti iscritti al bilancio e non utilizzati e le somme restituite o non erogate a seguito di revoche ai sensi delle leggi di incentivazione abrogate, così come le risorse di competenza del MiSE già depositate presso la Cassa Depositi e Prestiti. Si prevede in questo modo di recuperare circa 650 milioni di euro nel 2012, più altri 200 milioni negli anni successivi. In secondo luogo, sempre al nuovo fondo affluiranno, per una quota del 70%, pari circa 1,2 miliardi, le risorse inutilizzate del FRI, un Fondo di agevolazione creditizia alle imprese che opera nella Cassa Depositi e prestiti. C'è da notare, in ogni caso, che la riforma del sistema d'incentivi alle imprese riguarda solo il MiSE, in termini di razionalizzazione degli strumenti esistenti e non tocca, in termini di coordinamento ed eliminazione dei canali gemelli, gli incentivi erogati dal MIUR (attraverso i fondi FIRB e FAR) e dalla Cassa Depositi e Prestiti.

L'azione di Governo comporta l'idea di *attivare anche l'impiego di risorse private*, attraverso alcune semplificazioni amministrative e la revisione di alcuni strumenti, come i *project bond* per le infrastrutture, gli incentivi fiscali alla riqualificazione edilizia, o con la creazione di nuovi strumenti, come il "Piano Nazionale per le città".

I *concetti chiave* che attraversano gli articoli del decreto sono:



- Le emergenze da fronteggiare (miglioramento degli strumenti di gestione delle crisi industriali; infrastrutture di trasporto pubblico in crisi)
- Le revoche e ridestinzioni delle agevolazioni già accordate; nei casi di ritardi ed inadempienze, termini di chiusura perentori dei progetti già finanziati (Legge 488 e Industria 2015)
- Il riordino, la razionalizzazione e riprogrammazione degli strumenti esistenti (*Fondo per la crescita sostenibile*, per gli incentivi gestiti dal MiSE, ma non quelli gestiti dal MIUR, attraverso i Fondi FAR e FIRB e solo in parte quelli gestiti dalla Cassa Depositi e prestiti, per il credito agevolato alle imprese; nuova *Agenzia per l'Italia Digitale*)
- Il partenariato pubblico e privato
- Le semplificazioni amministrative.

Dal lato della crescita, o se si vuole del contrasto della recessione, è evidente che dal decreto non emergono evidenti stimoli alla domanda interna. L'azione di attivare la crescita a partire dalla *componente estera* (export ed attrazione degli investimenti) è affidata, piuttosto debolmente, alle agenzie esistenti, a semplificazioni procedurali della SIMEST, ed in particolare ad un esito positivo della riorganizzazione in corso di ICE ed ENIT. Si prevede, positivamente, l'istituzione di *consorzi per l'internazionalizzazione*, aperti alla possibile partecipazione di enti pubblici e privati, di banche e di imprese di grandi dimensioni, con contributi del Ministero dello sviluppo economico concentrati solo sui progetti realizzati dai nuovi consorzi per l'internazionalizzazione, dalle Camere di Commercio italiane all'estero e dalle associazioni di categoria.

La vera *novità* del decreto, che potrebbe portare sorprese positive evitando avvitiamenti da rarefazione delle opportunità creditizie e crisi finanziarie da allungamento dei tempi di pagamento all'interno delle catene di fornitura delle imprese, è l'invenzione di *nuovi strumenti di finanza aziendale* per imprese non quotate, di media e piccola dimensione, in grado di rispondere alle pressanti esigenze di liquidità delle imprese, sia in termini di reperimento di fondi sul mercato, sia come forma di compensazione di debiti-crediti fra imprese. Si prevede la possibilità di emissione di strumenti di debito a breve termine (cambiali finanziarie) e a medio lungo termine (obbligazioni e titoli similari, obbligazioni partecipative subordinate), con il supporto di "sponsor" che assistono gli emittenti e fungono da *market maker* garantendo la liquidità dei titoli.

In ogni caso la cifra di 70-80 miliardi che ha richiamato il Presidente del Consiglio costituisce al massimo una *stima* attesa in tempi non determinati di risorse complessive private e pubbliche che potrebbero generarsi, attraverso un "moltiplicatore" attivato dall'insieme dei provvedimenti, di spesa, di riforma, di riprogrammazione di strumenti esistenti, di snellimento delle procedure, *compreso il "disincaglio"*, con *nuove procedure autorizzative, di impianti energetici e opere infrastrutturali, per i quali sono già disponibili capitali privati d'investimento e dei Fondi strutturali europei.*

Il senso finale del decreto è quello che avevamo indicato nel Rapporto Industria 2011: l'uso accorto e pianificato delle risorse disponibili a tutti i livelli dell'amministrazione, individuando priorità, ostacoli, metodi di spesa, partnership pubblico private, tavoli di decisione e partecipazione. Riassumendo in una parola, il senso è ancora una volta quello di cercare di "fare sistema", di fare sinergia, alla maniera di Francia e Germania, impresa che ad altri Paesi è riuscita intorno al 2000, mentre in Italia è sempre risultata molto problematica. Ci si prova ora, dentro una congiuntura difficilissima e senza risorse aggiuntive.



In ogni caso, l'operatività del decreto, in termini di efficacia, come l'effettivo recupero di "risorse incagliate" a vari livelli, richiede un'azione straordinaria, efficace e tempestiva dell'amministrazione pubblica a tutti i livelli, per nulla scontata. E' questa l'"ideona" vera dell'intero decreto, quella di un quotidiano lavoro tenace ed invisibile dell'apparato amministrativo, in vista di creare opportunità di crescita al paese, almeno nel medio periodo. Va colta e sostenuta nella sua valenza rivoluzionaria, sapendo che solo un solido "patto sociale" può tradurla in pratica.

6.4 Il percorso dei Fondi strutturali e il Mezzogiorno

Un'attenzione particolare merita il percorso in atto di un miglior utilizzo delle risorse di provenienza comunitaria, indispensabile per le regioni del Mezzogiorno. Abbiamo assistito durante questi ultimi mesi, ad alcune operazioni pregevoli nella definizione e nello stimolo dato alle regioni per attivare la loro spesa, ma ancora deboli e soprattutto *lente per quanto riguarda il lavoro e le attività produttive*. D'altronde tutto il meccanismo, nonostante gli sforzi tecnici e la volontà politica, si scontra con la difficoltà di spesa pubblica e di cassa. Quest'aspetto per quanto comprensibile, non è però accettabile a fronte del complessivo calo della capacità di spesa della popolazione. Crediamo importante dedicare una riflessione specifica al tema, emblematico delle difficoltà e delle potenzialità del "fare sistema".

6.4.1 I Fondi Strutturali

Le risorse per il Mezzogiorno di cui più frequentemente si discute nei pubblici dibattiti, sono costituite dalla *spesa aggiuntiva* destinata a determinate aree, perché i cittadini dell'area hanno reddito pro capite inferiore al 75% della media dall'Unione europea. E' infatti questo il criterio definito dal trattato dell'Unione europea e quindi l'area è oggetto dei *finanziamenti nazionali per la coesione*.

I Fondi strutturali in quote inferiori sono conferiti a *tutte le regioni italiane* e all'Europa. Essi costituiscono una *quota limitata e aggiuntiva di risorse* rispetto alla spesa che la Pubblica amministrazione in via ordinaria effettua in tutte le regioni.

In Italia, da più anni, il 68,9% (542 miliardi) della *spesa ordinaria* della Pubblica amministrazione è destinato alle regioni del centro nord ed il 31,1 % (245 miliardi circa) è destinato al Mezzogiorno. Le quote di spesa pubblica non corrispondono alla popolazione presente nelle due circoscrizioni, infatti, nel Mezzogiorno abitano il 35,7 % dei cittadini e nel Centro nord il 64,3%. Il dato ci indica che la *spesa ordinaria procapite* per i cittadini del Mezzogiorno è più bassa di quella per gli abitanti delle restanti regioni.

L'effetto generale di questo non bilanciato finanziamento, accentuato in questa fase di crisi, in cui in via anche solidaristica, quote dei fondi aggiuntivi sono state destinate dalle regioni del sud agli ammortizzatori sociali e da ultimo al terremoto dell'Emilia Romagna, determina che le quote di finanziamenti aggiuntivi sopperiscono alle carenze della spesa ordinaria e quindi non incidono sui processi di crescita e sviluppo del mezzogiorno.

Nel periodo intercorso tra lo scorso giugno 2011 e giugno 2012, nostro periodo di riferimento, sono avvenuti *parecchi cambiamenti nei percorsi d'impiego dei fondi strutturali*.

I Fondi strutturali hanno avuto una certa *accelerazione di spesa* e un *parziale riorientamento* di destinazione delle risorse attraverso l'attivazione del *Piano d'azione per la coesione*, per effetto



del processo attivato dal precedente Ministro per le regioni e la coesione e proseguito e rafforzato dall'attuale Governo. I processi attivati hanno coinvolto, oltre alle istituzioni nazionali già indicate, anche tutte le regioni del Mezzogiorno, soprattutto quelle *dell'obiettivo Convergenza* (Campania, Puglia, Calabria, Basilicata e Sicilia) e tutti i Ministeri responsabili di Programmi operativi per la gestione dei fondi strutturali. Il Piano d'azione per la coesione è stato concordato anche, e peraltro inevitabilmente, con la Commissione Europea responsabile dell'erogazione delle risorse provenienti dall'Unione.

6.4.2 Il processo di accelerazione

La spesa dei Fondi comunitari e del loro cofinanziamento nazionale ha una tempistica annuale da rispettare, per non correre il rischio di perdere quote di finanziamento comunitario. Per comprendere il processo avvenuto è necessario porre alcune premesse.

Per il 2011 e per gli anni a venire fino al 2013 in termini di programmazione, ma fino al 2015 per completare e certificare le spese a livello comunitario, la quantità annuale di risorse da spendere è molto consistente. La spesa dei Fondi europei *può avvenire solo se in contemporanea s'impiega la quota di cofinanziamento nazionale corrispondente.*

Il cofinanziamento nazionale al momento dell'avvio dei programmi che si riferiscono all'obiettivo Convergenza equivaleva a circa la metà delle risorse programmate a inizio periodo, avendo l'Italia scelto nel 2007 di dare il massimo di cofinanziamento possibile. La quota del cofinanziamento nazionale dei Fondi è classificata, dal punto di vista di bilancio, normale spesa regionale e quindi *sottostà ai vincoli del patto di stabilità*, che vincola le regioni e gli enti locali, e deve essere programmata nei bilanci regionali, nel rispetto del patto stesso. *Questo è stato uno dei fattori che hanno contribuito al rallentamento della spesa.* La manovra 2012 per favorire l'accelerazione ha reso disponibile un miliardo di euro per ciascuno degli anni 2012-2013 per le regioni Convergenza, allo scopo di cofinanziare i Fondi strutturali *al di fuori dei vincoli del patto di stabilità.*

Inoltre per rendere più rapida e trasparente la spesa, dati i ritardi, in sede di Comitato Nazionale per il coordinamento e la sorveglianza della politica unitaria, composto da regioni, ministeri e parti sociali, è stato varato un percorso più controllato di verifica degli andamenti dei Fondi strutturali. Il documento approvato ha previsto scadenze intermedie per il 2011, basate sugli impegni di spesa, e prevede per il 2012 e anni successivi, verifiche sulla spesa effettivamente erogata. Ciò consente di comprendere in anticipo gli andamenti e di *riprogrammare le risorse non ancora impiegate.*

Il percorso che ha determinato *riprogrammazioni* e in alcuni casi riduzione del cofinanziamento nazionale, in accordo con la Commissione europea, ha riguardato in una prima fase i programmi della convergenza e la Sardegna e in una seconda fase tutti i programmi nazionali sempre rivolti all'area Convergenza. *Da dicembre 2011 sono stati riprogrammati circa 6 miliardi di euro.* Le politiche da realizzare e le modalità attuative per l'impiego delle risorse portate, in parte, fuori dall'ordinaria programmazione dei fondi strutturali hanno dato corpo al *Piano d'azione coesione*, che approfondiremo nei paragrafi successivi.

Lo stato della spesa a fine 2011, grazie alla riduzione dei target operata attraverso la destinazione di risorse al Piano Azione Coesione (PAC), *ha consentito di non perdere risorse.* L'impiego dei fondi è arrivato al 20,2 % dei pagamenti e al 48,9 % degli impegni. *Si è verificata un'accelerazione* (quasi cinque punti percentuali in più di spesa) che ha mantenuto un ritmo crescente e a giugno 2012 secondo i dati comunicati dal DPS, ma non ancora dalla Ragioneria dello Stato, sembra abbia raggiunto complessivamente circa il 25 % del

programmato. *Tuttavia pur non rischiando di perdere risorse, è bene notare che siamo al sesto anno di programmazione e ancora la spesa è soltanto a un quarto di quanto complessivamente programmato.*

Il target inoltre è stato raggiunto anche per effetto di un ancora leggero abbassamento del cofinanziamento nazionale di circa quattro miliardi di euro. Tali risorse sono state, per la maggior parte, destinate alle regioni di provenienza del finanziamento.

6.4.3 Il piano d'azione coesione (PAC)

Il piano d'azione coesione è stato costruito con molteplici finalità:

- Evitare la perdita di risorse
- Orientare quote di finanziamento da misure di spesa lente e poco efficaci ad azioni di più evidente impatto sociale e più facile attuazione
- Concentrare la spesa su priorità comuni alle regioni
- Definire un sistema di erogazione delle risorse più orientato ai risultati e al loro monitoraggio

Con il PAC inoltre, in parte, si anticipano le modalità di programmazione dei fondi strutturali per il prossimo periodo, in quanto i contenuti sono orientati alle politiche di Europa 2020 e il metodo implica la definizione di risultati verificabili che ogni azione vuole ottenere.

Le azioni prioritarie del piano sono definite in due fasi.

Nella *prima fase* sono state allocate risorse alle seguenti priorità:

- Istruzione. Con il contributo diretto dei programmi operativi regionali sono previsti sia interventi orientati alla crescita delle competenze degli studenti, che alle attrezzature delle scuole (circa 974 milioni)
- Credito d'imposta per la nuova occupazione (142 milioni). Il finanziamento del credito d'imposta è un'interessante operazione che destinando le risorse ai lavoratori svantaggiati, (giovani, disoccupati, donne, etc.) combina per la prima volta i complessi meccanismi del finanziamento comunitario con i non meno complessi processi dell'agenzia delle entrate. Si prevede una riduzione dei costi salariali complessivi per dodici mesi o ventiquattro mesi per i particolarmente svantaggiati
- *Banda larga e ultra larga (409,9 milioni)*
- *Infrastrutture ferroviarie (1.620 milioni di euro)*

Nella *seconda fase* il Piano, riprogrammando le risorse dei programmi operativi nazionali, ha previsto azioni più orientate al sociale:

- *Inclusione sociale*, che prevede l'impiego di circa 400 milioni per la cura dell'infanzia e 300 per l'assistenza domiciliare agli anziani non autosufficienti.
- Interventi per i giovani contro la dispersione scolastica e per la legalità (laboratori e strutture sportive), e altre due azioni per circa 105 milioni in percorsi di studio e attività.
- *Competitività e innovazione*

In parte sono interventi già previsti. Complessivamente le risorse riprogrammate arrivano a 900 milioni. Un nuovo finanziamento a favore della legge 185/2000 orientata *all'auto imprenditorialità*, una revisione e accelerazione del funzionamento del fondo di garanzia. Una seconda linea, finora non attivata, dovrebbe mettere in moto la possibilità da parte



del Pubblico di ricorrere ad *appalti pre-commerciali*. Tali appalti sono una modalità che il settore pubblico può utilizzare per *finanziare processi d'innovazione e ricerca presso le imprese, riservandosi la proprietà esclusiva o condivisa del risultato finale*. Lo scopo principale è quello di coprire i costi della ricerca applicata o dell'ingegnerizzazione di tecnologie innovative che non sempre le imprese sono disponibili a sostenere.

- *Aree di attrazione culturale*

Si è previsto di fare un intervento di circa 330 milioni a favore di venti poli culturali (architettonici, archeologici o museali) per i quali vi è già una progettazione avanzata, per fare fronte alla pessima performance del PO interregionale *attrattori culturali*.

- Infine, alcune iniziative sperimentali. Una prima finalizzata ad accelerare i tempi della giustizia, attraverso la sperimentazione del processo informatico, e una seconda, *orientata ad un uso più efficiente dell'energia in ambienti urbani e naturali*.

Il PAC, per sua natura è soggetto a continuo monitoraggio e in caso di altri problemi di spesa dei programmi regionali è possibile un ulteriore finanziamento. E', infatti, un meccanismo che da un lato riprogramma risorse che escono dai programmi operativi, oppure rialloca risorse che rimangono all'interno dei programmi, modificando i meccanismi di spesa ed individuando attori in grado di realizzare più rapidamente i progetti.

Inoltre, al di là degli aspetti più strettamente finanziari, rappresenta precise scelte politiche di orientamento dell'intervento nel Mezzogiorno e un'azione di concentrazione delle risorse su assi comuni.

Tuttavia, nonostante gli interessanti sforzi operati e il positivo approccio gestionale e di verifica delle azioni, *si deve notare che i processi attivati dal piano, se hanno risolto i problemi di perdita di risorse, non danno ancora effetti visibili sul terreno*.

Infatti, mentre, si può affermare che l'azione dell'istruzione che si riferisce agli allievi avanza, si prevede che soltanto entro luglio dovrebbero partire le azioni più strutturali per le scuole, frutto della collaborazione tra ministero dell'istruzione e regioni.

Per quanto riguarda il *credito d'imposta per la nuova occupazione*, è stato pubblicato il decreto attuativo, ma le procedure di avvio a livello regionale non risultano ancora attivate.

Per quanto riguarda le *ferrovie* è in fase di predisposizione il *contratto istituzionale di sviluppo* che dovrebbe regolare le operazioni di attivazione delle risorse e la tempistica.

Inoltre i percorsi della seconda fase del PAC, che sono stati messi a punto soltanto nello scorso maggio, non sono ancora operativi.

Complessivamente, i ritardi di spesa continuano a persistere ed a gravare su un'economia e società che sono entrambe in estrema crisi.

La spesa dei Fondi inoltre, dal punto di vista delle *attività produttive* presenta particolari *ritardi*. I 900 milioni previsti nel PAC non sono stati spesi, infatti, va completata la procedura di semplificazione del fondo di garanzia, e gli appalti pre-commerciali, per la loro novità e complessità preoccupano gli enti pubblici che dovrebbero attivarli.

Per quanto riguarda il *Programma operativo ricerca e competitività*, continuano a *non essere attivati i contratti di sviluppo*, anche se sembrerebbero essere in via di partenza i primi per fine luglio. Infine, sono ancora bloccati alcuni bandi per difficoltà di regolazione dei sistemi di fidejussione.



6.4.4 Le proposte delle parti sociali

CGIL CISL e UIL, insieme a Confindustria hanno formulato alcune proposte per la *riprogrammazione*, che avverrà prevedibilmente nel corso dei prossimi mesi. Sono proposte orientate alle imprese ed all'occupazione, per fronteggiare l'ampia crisi che sta distruggendo le già fragili capacità produttive del sud e che ha determinato dal 2007 al 2012 un calo di occupazione di 300.000 unità.

Proposte di riprogrammazione in materia di impresa e lavoro

Le parti sociali sottolineano l'opportunità di integrare il Piano d'Azione Coesione, con uno specifico *programma di intervento dedicato alle imprese e al lavoro*. Ciò comporta la creazione di uno specifico *Gruppo d'Azione* sul tema "impresa e lavoro", aperto al coinvolgimento delle parti economiche e sociali interessate e attivata una *ricognizione degli strumenti di politica industriale e di politica del lavoro esistenti all'interno dei Programmi operativi*.

Per quanto riguarda il tessuto produttivo, andranno indicate:

- Le modalità di *coordinamento* degli strumenti esistenti per il sostegno alle attività produttive con il neo costituito *Fondo per la crescita sostenibile*.
- Un cronogramma di attività che faccia il punto sullo stato di attuazione dei *Contratti di sviluppo e degli interventi per l'imprenditorialità giovanile*; la ricognizione delle risorse attivabili per il finanziamento di *Contratti di Sviluppo* anche all'esterno delle Regioni dell'Obiettivo Convergenza e l'analisi delle *modalità più opportune per il finanziamento, tramite fondi strutturali europei, di Reti d'impresa attraverso Contratti di sviluppo*.
- Uno specifico approfondimento relativamente alle modalità più opportune per l'utilizzo di fondi strutturali per affrontare *le crisi industriali complesse* esistenti nel Mezzogiorno, nel rispetto della normativa comunitaria in materia di aiuti di Stato alle imprese in difficoltà ed in coerenza con il disposto del recente DL sviluppo.
- La prosecuzione del lavoro istruttorio volto a consentire il finanziamento con fondi strutturali al Sud del *credito di imposta sulla ricerca* previsto dalla L. 296/2006.
- L'avvio di un'analogia istruttoria tecnica finalizzata all'adozione di un sostegno automatico agli investimenti, dando seguito al DL 70/2011 (art.2 bis) che ha disposto la possibilità di finanziare il credito d'imposta con fondi strutturali europei.
- L'effettiva *semplificazione delle procedure* e l'ampliamento della tipologia di spese ammissibili con riferimento al *Fondo centrale di Garanzia*, per favorire l'utilizzo delle risorse.

Per quanto riguarda il lavoro:

- Il sostegno al reddito e le politiche attive erogate sulla base degli accordi regionali hanno messo in evidenza la limitata capacità delle regioni meridionali di erogare politiche attive efficaci collegate agli ammortizzatori sociali. Occorre dunque, analizzare meglio le misure adottate, individuando e promuovendo, più omogeneamente in tutte le regioni, le misure efficaci ed orientate al rapporto con il sistema delle imprese.
- L'esperienza ha insegnato che i crediti d'imposta per l'occupazione hanno efficacia anche per il contrasto al lavoro nero. Il credito d'imposta per le nuove assunzioni nel Mezzogiorno è una prima e importante risposta che va pienamente attuata, rafforzata nella dotazione finanziaria e resa prioritaria anche in vista della nuova programmazione, soprattutto a fronte di una consistente domanda.
- Ugualmente va promosso, e semmai ulteriormente supportato, nelle regioni del Mezzogiorno il nuovo credito d'imposta per le nuove assunzioni di profili altamente qualificati, in modo da diffondere all'interno delle imprese l'acquisizione di competenze elevate, funzionali ad una loro crescita;
- Al contempo va valutata l'opportunità di strumenti aggiuntivi per affrontare il tema dell'occupazione degli *over 55* anni, fornendo risposte adeguate alla soluzione del fenomeno, anche a seguito dell'allungamento dell'età lavorativa.

- **Serve un piano straordinario di lotta al lavoro sommerso a partire dai settori di maggiore incidenza, con il coinvolgimento delle parti sociali e degli Enti locali, finalizzato all'incremento delle attività ispettive, all'utilizzo di forme contrattuali più adeguate, all'individuazione di forme di premialità per le imprese che mostrano di operare nella legalità, al contrasto di ogni forma di sfruttamento dei lavoratori stranieri, utilizzando anche le risorse del PON "Sicurezza per lo sviluppo".**
- **Per quanto riguarda l'apprendistato professionalizzante, vanno previsti ulteriori strumenti atti a potenziarne l'utilizzo, oggi molto limitato nel Mezzogiorno. Accanto a questo, è necessario individuare un meccanismo orientato a favorire un maggiore investimento a livello regionale nell'apprendistato per la qualifica e il diploma professionale, per sviluppare concrete occasioni di rientro in un percorso formativo - lavorativo per i giovani usciti dal sistema di istruzione, senza titolo di studio o con bassa o inesistente qualificazione;**
- **Infine vanno inoltre migliorati i percorsi di transizione scuola-lavoro, anche attraverso un miglioramento dell'istruzione tecnica e della formazione professionale.**

7. Proposte

7.1 Il contrasto alla recessione

La situazione di recessione in atto preoccupa, perché può essere il preludio al *grande freddo*, situazione in cui i problemi si avvitano su se stessi. Molti imprenditori non investono, perché le aspettative future della domanda sono negative, quelli che vorrebbero farlo non trovano i necessari capitali di rischio, le banche sono dominate loro stesse dal timore di aumentare le già ampie sofferenze creditizie, i consumatori rinviando gli acquisti, per far fronte agli aumenti previsti di tasse e tariffe. Da qui, dall'avvertire i primi segnali del grande freddo nasce l'incertezza sull'ampiezza della riduzione del PIL nel 2012, con previsioni che ormai superano il -2%. A questo punto, a parità di regole europee, si dovrebbero rivedere le previsioni di correzione dei conti pubblici (per effetto delle minori entrate fiscali) e fronteggiare un ulteriore rialzo dello spread sul debito pubblico. Il Ministro Passera si è mostrato consapevole della prospettiva. Tuttavia il suo "pacchetto per la crescita" appare complessivamente debole e non offre stimoli alla domanda interna, la componente più evidente nelle cause di recessione.

Non c'è dubbio che l'Italia, dati i problemi di finanza pubblica, gli effetti incerti delle liberalizzazioni interne e del pacchetto crescita, le politiche restrittive imposte dall'Unione Europea, ha bisogno di nuovi stimoli alla domanda interna e nel breve e meno breve periodo potrà crescere solo sull'estero, come ha fatto la Germania, in base all'export e a eventuali nuovi investimenti dall'estero. Ciò premesso, i problemi andrebbero messi in ordine per evitare il collasso e l'avvitamento a breve e per tornare su un sentiero di crescita.

7.2 Provvedimenti urgentissimi

(a) Crisi di liquidità e soccorso alle PMI

Fra i problemi in atto, il più grave, nella prospettiva di avvitamamenti, è quello della liquidità (accesso al credito e riscossione dei crediti), che colpisce soprattutto le imprese di dimensioni minori. La mancanza di liquidità frena in diversi casi il processo di adeguamento e ristrutturazioni delle filiere, in termini di disponibilità di risorse per capitale e lavoro, oppure blocca le possibilità di nuova intercettazione della domanda internazionale. Se questo è il problema, dal lato delle soluzioni pratiche occorrono misure rapide, nette ed incisive:

- Per i crediti insoluti accumulati dalle imprese verso la Pubblica Amministrazione centrale e territoriale, che ammontano alla cifra scandalosa di 80 miliardi, il Governo ha trovato prime e graduali risposte, con quattro decreti ministeriali di certificazione e compensazione e con un accordo tra le rappresentanze d'impresa e le banche per rendere più efficiente l'insieme degli strumenti. E' un primo passo, necessario ma non sufficiente, che deve essere applicato rapidamente e rafforzato nel tempo.

-Per l'accesso al credito delle piccole e medie imprese, si è visto come il sostegno europeo della BCE alla liquidità bancaria abbia avuto scarso effetto sulla disponibilità delle banche ad erogare credito. Le direttive Basilea 2 e 3 sono più stringenti sulle garanzie richieste alle imprese e gli effetti sono ben visibili, in tempi di crisi. La soluzione è di rafforzare rapidamente i canali mutualistici di garanzie offerte dalle Associazioni d'impresa. Va rivisitato ed ampliato il



sistema integrativo di garanzie al credito (Confidi), rafforzando l'operatività del Fondo Centrale di Garanzia presso il MiSE, e attivando anche risorse dalla Cassa Depositi e Prestiti, di regioni ed Enti pubblici. Nella crisi del 2009-2010 qualcosa di simile è stato fatto, ed ha evitato il peggio. Un secondo messaggio, da tradurre in modi da definire al sistema bancario, è di accordare una corsia preferenziale di accesso al credito alle imprese che esportano, in particolare alle imprese che aumentano le proprie esportazioni.

(b) Industria e politiche industriali

L'industria, edilizia compresa, misurata sul PIL, pesa per circa un quarto. In realtà considerando sia le interrelazioni con il settore terziario in termini di acquisti di servizi da parte dell'industria e dei relativi redditi generati nel terziario, che il dato che la parte manifatturiera costituisce il 95% dell'export nazionale e consente gli acquisti dall'estero di energia e prodotti necessari a tutto il sistema economico, il riflesso di un calo o di un aumento del settore industriale influisce sul PIL molto più del peso relativo del settore industriale stesso. Nel 2011 le esportazioni hanno costituito l'unico volano di crescita dell'economia italiana. E' impensabile pensare ad una crescita futura senza rimettere al centro i temi industriali. A breve, purtroppo, è stata male utilizzata la leva di far diminuire, attraverso le liberalizzazioni, alcuni oneri delle imprese per servizi legali, commerciali e di consulenza del lavoro.

Nei prossimi mesi è urgentissima una risposta alla *crisi del settore delle costruzioni*, che sta funzionando da moltiplicatore inverso delle tendenze recessive e a quella *del Mezzogiorno* l'area del paese più colpita dalla recessione. Si tratta di:

-Sbloccare le infrastrutture "incagliate", dando rapidamente certezza alle procedure autorizzative, in sede centrale e locale, alle opere pubbliche e ai nuovi impianti energetici o alla riconversione di quelli esistenti, come indicato nel recente decreto sulla crescita. L'Italia non può permettersi più vicende come quelle del mancato rigassificatore a Brindisi. Solo nel settore elettrico vi sono progetti valutabili tra i 15 e i 20 miliardi di euro in cui sono direttamente coinvolte nel finanziamento le imprese nazionali del comparto elettrico.

La sentenza che sblocca la riconversione a carbone pulito della centrale di Porto Tolle è anche una vittoria della CISL, della nostra tenacia e senso di responsabilità verso l'Italia e il suo difficile futuro.

-Riprogrammare rapidamente i Fondi Strutturali per il Sud

La riprogrammazione dei fondi strutturali per il Mezzogiorno e le regioni dell'Obiettivo Convergenza, che si prevede potrà attuarsi nel corso dei prossimi mesi, deve essere del tutto orientata alle attività produttive ed all'occupazione. Per le attività produttive occorre: una ricognizione trasversale ai programmi per approfondire gli strumenti impiegati e le risorse spese, in particolare rispetto ai *contratti di sviluppo*. Serve, inoltre, rafforzare la capacità di utilizzo del Fondo di garanzia, individuare la modalità per impiegare le risorse dei fondi per risolvere le crisi industriali, rendere effettivo il credito d'imposta per la ricerca, sviluppare un credito d'imposta (facendolo approvare a livello comunitario) in sostegno agli investimenti.

-Restituire stimoli al comparto abitativo, incentivando fiscalmente l'uso di nuovi materiali per le riqualificazioni abitative e le nuove costruzioni

Sempre a breve, va messa a fuoco un'azione, concentrata ed incisiva, per aumentare la produzione di reddito nei mercati esteri, soprattutto nelle economie espansive fuori dallo stagnante mercato europeo. La crisi, infatti, rischia di accumulare ritardi di modernizzazione e di adattamento ai nuovi mercati internazionali, col risultato di indebolire la base manifatturiera capace di export. Si tratta di partire subito, sapendo che i risultati saranno graduali.

E' indispensabile che il Governo metta mano rapidamente e concretamente al ridisegno delle istituzioni deputate all'internazionalizzazione (SACE, ENIT, SIMEST, sistema camerale, ecc.), definendone confini operativi, strategie e strumenti, in modo da mettere a disposizione delle imprese che esportano (o che si apprestano a farlo), un sistema pubblico efficiente, rapido e snello, capace di rispondere in tempo reale alle domande delle imprese e dell'associazionismo imprenditoriale. Contemporaneamente, è opportuno rimettere mano alla mancanza di organicità delle norme regionali in materia, per ottimizzare l'impiego dei fondi disponibili ed evitare che ci siano aree di ampia discrezionalità, notoriamente alla base di tutti i fenomeni di corruzione.

(c) Produttività

Dopo un ritardo di cinque mesi, il decreto ha tagliato pesantemente, per l'anno in corso, la quota di retribuzione agevolata connessa ad accordi che migliorano la produttività e l'efficienza aziendale. È stato ridotto da 6.000 euro a 2.500 il limite d'importo complessivo agevolabile e da 40.000 a 30.000 la soglia del reddito annuo di chi ne avrebbe diritto, limitando di fatto gli stimoli alle situazioni produttive in cui le parti sociali si accordano per favorire processi di crescita, assolutamente vitali nell'orizzonte recessivo che affligge l'Italia. Alcune aziende, in attesa del decreto, avevano pagato i premi di produzione con la normale aliquota ed ora i lavoratori non si troveranno più i benefici previsti. Il provvedimento appare ispirato da un astratto spirito di riduzione di presunti sprechi, proprio nelle sedi dove si producono risorse utili e in una fase di aumento dei carichi fiscali e tariffari, che riduce il potere d'acquisto delle retribuzioni. Nella pratica disincentiva produttività ed efficienza, e percorre la strada sbagliata di un rigorismo miope privo di effetti positivi.

Il provvedimento sull'incentivazione del salario di produttività va modificato, almeno ripristinando i massimali del 2011 e, per i prossimi anni, occorre rendere strutturali le agevolazioni per valorizzare la contrattazione di secondo livello, recuperando quote di produttività delle imprese per favorire la competitività e migliorare le retribuzioni dei lavoratori.

7.3 Le azioni necessarie per "fare sistema" e valorizzare l'esistente

(d) sostenere i poli tecnologici del Sud

Si tratta di valorizzare ed applicare le proposte del Ministro Barca sull'industria nel Sud, focalizzando un intervento coordinato su specifiche "aree industriali vitali", dove esiste un forte potenziale industriale "non pienamente espresso o compreso dall'ottusità burocratica, dall'incapacità amministrativa o dalla criminalità organizzata". In queste aree non si tratta di costruire nuove zone "franche da qualche cosa", ma di porre un'attenzione ancora più forte sull'attuazione delle azioni orizzontali e, soprattutto, di accompagnarle con un rafforzamento dei servizi collettivi (scuola, mobilità, sicurezza, amministrazione).

(e) avviare politiche vere di attrazione d'investimenti dall'estero

Il tema, noto alle cronache da un decennio, non è mai stato praticato con la necessaria continuità, determinazione ed efficacia. Dai confronti internazionali l'Italia, nonostante la fertilità imprenditoriale, risulta uno dei peggiori contesti per fare impresa e svilupparla, sommando i ritardi infrastrutturali, quelli nella logistica e nei trasporti, i costi energetici, le difficoltà burocratiche, la mancanza d'incentivi specifici, la mancanza di agenzie pubbliche di valorizzazione internazionale di aree d'insediamento (come ha fatto perfino la Svizzera), da noi ancora presenti nella veste dei vecchi e inefficaci Consorzi industriali. Gli investimenti esteri in Italia sono quasi esclusivamente di acquisto di aziende nazionali, non comprendono iniziative produttive aggiuntive di capitale estero, se non nella grande distribuzione organizzata. Serve una revisione profonda delle politiche di marketing territoriale, sia centralmente sia a livello locale, inquadrando il problema nell'ambito di un progetto di sviluppo locale concertato e condiviso dalle istituzioni, dal mondo produttivo, dalla società civile.

Occorre un'azione di sistema, territorio per territorio, a partire dalla riconsiderazione del ruolo di Invitalia. Non è sufficiente un'azione di miglioramento d'immagine, dati i ranking internazionali sull'attrattività, che ci vedono al novantesimo posto nel mondo. Come recita lo SBA (Small Business Act), si tratta di migliorare le condizioni complessive d'"ambiente" in cui operano le imprese, con un progetto molto preciso ed operativo. Nelle normative regionali attualmente in vigore e realmente perseguite (ad esempio Piemonte, Toscana, Emilia Romagna) ci sono degli interessanti modelli di buone prassi che possono servire per tracciare le linee guida dell'agire locale, mentre si mette mano al sistema nazionale di promozione, oggi privo i soggetti rilevanti e di strategie convincenti.

(f) avviare politiche di sistema per le PMI ed i distretti

A nostro giudizio, i tre temi critici che necessitano di policy specifiche e dovrebbero essere sviluppati con particolare attenzione sul versante delle istituzioni locali, le meno dotate di strumenti culturali e normativi idonei sono:

- *promuovere e far crescere, nelle piccole e medie imprese, un'adeguata cultura finanziaria di gestione, accesso al credito ed agli incentivi, sostenendole con strumenti fiscali certi, coerenti, accessibili e rapidi;*
- *sviluppare una moderna struttura di servizi alle imprese, con costi sostenibili e ridotti rispetto agli attuali;*
- *promuovere e strutturare un sistema nazionale di supporto all'internazionalizzazione, risolvendo la dispersione delle competenze, delle iniziative e delle risorse che caratterizza l'attuale quadro di riferimento.*

Si deve tener presente che gran parte dell'area delle piccole e medie imprese non è attrezzata per vendere i propri prodotti in mercati extra-UE. Occorre creare un'efficace politica di "servizi all'internazionalizzazione", che aiuti a superare notevoli ostacoli come la conoscenza di mercati locali molto distanti per cultura, lingua e geografia, la ricerca di partner locali, la formazione del management aziendale, l'accesso alla rete distributiva locale oppure con forme di distribuzione organizzate, le azioni di marketing e di pubblicità. Questa sarà la frontiera dell'export nazionale per il futuro, occorre iniziare subito. Esistono progetti locali a riguardo,



ma sono isolati. Occorre invece un intervento di sistema, che fornisca una *piattaforma di assoluta eccellenza* alle piccole imprese dei diversi territori e distretti che, dal loro lato, sono chiamate, anche attraverso mirate azioni formative dei Fondi interprofessionali, al miglioramento di specifiche competenze (finanza, reti, marchi, logistica) per la gestione dei processi d'internazionalizzazione. L'azione può essere accompagnata da una campagna internazionale di valorizzazione del vero "Made in Italy", in termini di prodotti simbolo di gusto, qualità e stile, efficace anche per ridurre i rischi di contraffazione.

(g) valorizzare il settore agroalimentare

Il settore agroalimentare, pur riuscendo a tenere nel suo complesso, mostra segni di incertezza. Inoltre, non riesce ad esprimere le proprie potenzialità per una serie di ragioni specifiche, che si aggiungono a quelle della dimensione di impresa e della ristrettezza del credito.

Nel settore alimentare occorre avviare decisamente una politica di filiera nei territori, in grado di valorizzare le produzioni locali e migliorare la qualità e l'immagine dei prodotti nazionali.

(h) rafforzare l'operatività dell'unità di crisi presso il MiSE

La task force che gestisce le crisi aziendali è una struttura molto leggera, neanche visibile sul sito del Ministero, più simile ad un pronto soccorso che ad una struttura specializzata, dotata di ampie risorse e competenze. Un impegno istituzionale, quindi, non all'altezza della sfida, in quanto, nei 300 tavoli è in gioco anche una parte del nostro futuro produttivo. Si fronteggiano lente agonie di aziende obsolete, ma si trovano anche (per circa un terzo delle vertenze) soluzioni per situazioni aziendali che sembravano largamente compromesse, come i casi Omsa e Golden Lady.

Per un migliore funzionamento dell'insieme dei tavoli sarebbe necessaria una struttura più solida e visibile, con un'attenta capacità di selezione tra i progetti in campo, un rapporto costante sia con imprenditori credibili, sia con banche disposte ad assumere qualche rischio, sia con autorità locali capaci di selezionare gli incentivi a loro disposizione e di metterli in campo in tempi coerenti con lo svolgimento delle crisi.

(i) Far decollare vere politiche attive del lavoro, attraverso la formazione e la riqualificazione dei lavoratori

Le segnalazioni che emergono dalle annuali rilevazioni Excelsior, manifestano una sfasatura assolutamente rilevante fra posti di lavoro ricercati dalle aziende, soprattutto nelle *professioni tecniche, negli operai qualificati e nei conduttori di impianti e operai semiqualeficati addetti a macchinari fissi e mobili*, e reperibilità delle stesse figure sul mercato del lavoro. A fronte di un numero rilevante di lavoratori in Cassa Integrazione, è evidente il problema di attivare veri percorsi di riqualificazione attraverso una formazione mirata alle esigenze delle imprese in grado di assumere.

APPENDICE I. Commercio internazionale dell'Italia.
Elaborazioni Dipartimento Industria su dati ISTAT

Esportazioni di beni. Anni 2011-2007 (milioni di euro)

	Variazione 2011/2007						Composizione (%)			
	2007		2011 (b)				2007		2011 (b)	
	Mondo	Ue	Mondo	Ue	Mondo	Ue	Mondo	Ue	Mondo	Ue
Totale	364.744	222.173	375.850	210.482	3,0	-5,3	100,0	100,0	100,0	100,0
Ue in %		60,9		56,0						
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	4.992	4.102	5.770	4.621	15,6	12,7	1,4	1,8	1,5	2,2
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1.312	774	1.249	667	-4,8	-13,9	0,4	0,3	0,3	0,3
<i>Petrolio greggio</i>	<i>514</i>	<i>312</i>	<i>395</i>	<i>329</i>	<i>-23,3</i>	<i>5,4</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,2</i>
<i>Gas naturale</i>	<i>162</i>	<i>136</i>	<i>77</i>	<i>28</i>	<i>-52,3</i>	<i>-79,4</i>	<i>0,0</i>	<i>0,1</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>
Prodotti delle attività manifatturiere	348.383	209.776	359.757	200.085	3,3	-4,6	95,5	94,4	95,7	95,1
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	19.166	12.780	24.390	15.921	27,3	24,6	5,3	5,8	6,5	7,6
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	42.308	23.451	41.913	22.484	-0,9	-4,1	11,6	10,6	11,2	10,7
<i>Prodotti tessili</i>	<i>11.207</i>	<i>6.806</i>	<i>9.764</i>	<i>5.785</i>	<i>-12,9</i>	<i>-15,0</i>	<i>3,1</i>	<i>3,1</i>	<i>2,6</i>	<i>2,7</i>
<i>Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)</i>	<i>16.786</i>	<i>9.108</i>	<i>16.608</i>	<i>8.889</i>	<i>-1,1</i>	<i>-2,4</i>	<i>4,6</i>	<i>4,1</i>	<i>4,4</i>	<i>4,2</i>
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	14.314	7.537	15.541	7.810	8,6	3,6	3,9	3,4	4,1	3,7
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	7.341	5.180	7.614	5.204	3,7	0,5	2,0	2,3	2,0	2,5
<i>Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio</i>	<i>1.687</i>	<i>1.023</i>	<i>1.560</i>	<i>933</i>	<i>-7,5</i>	<i>-8,8</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>
<i>Carta e prodotti in carta; prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati</i>	<i>5.654</i>	<i>4.157</i>	<i>6.054</i>	<i>4.272</i>	<i>7,1</i>	<i>2,7</i>	<i>1,6</i>	<i>1,9</i>	<i>1,6</i>	<i>2,0</i>
Coke e prodotti petroliferi raffinati	13.142	6.158	16.770	6.409	27,6	4,1	3,6	2,8	4,5	3,0
Sostanze e prodotti chimici	22.341	14.085	24.911	15.566	11,5	10,5	6,1	6,3	6,6	7,4
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	11.986	7.660	15.311	8.428	27,7	10,0	3,3	3,4	4,1	4,0
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	23.279	15.869	22.505	15.178	-3,3	-4,4	6,4	7,1	6,0	7,2
<i>Articoli in gomma e in materie plastiche</i>	<i>13.176</i>	<i>10.013</i>	<i>13.776</i>	<i>10.133</i>	<i>4,6</i>	<i>1,2</i>	<i>3,6</i>	<i>4,5</i>	<i>3,7</i>	<i>4,8</i>
<i>Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi</i>	<i>10.103</i>	<i>5.855</i>	<i>8.729</i>	<i>5.044</i>	<i>-13,6</i>	<i>-13,8</i>	<i>2,8</i>	<i>2,6</i>	<i>2,3</i>	<i>2,4</i>
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	44.465	30.381	48.343	30.145	8,7	-0,8	12,2	13,7	12,9	14,3
Computer, apparecchi elettronici e ottici	12.396	6.995	12.881	7.220	3,9	3,2	3,4	3,1	3,4	3,4
Apparecchi elettrici	21.780	14.390	20.298	12.345	-6,8	-14,2	6,0	6,5	5,4	5,9
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	68.776	34.262	68.418	29.266	-0,5	-14,6	18,9	15,4	18,2	13,9
Mezzi di trasporto	39.962	27.155	36.408	22.203	-8,9	-18,2	11,0	12,2	9,7	10,5
<i>Autoveicoli</i>	<i>15.652</i>	<i>12.401</i>	<i>12.586</i>	<i>8.824</i>	<i>-19,6</i>	<i>-28,8</i>	<i>4,3</i>	<i>5,6</i>	<i>3,3</i>	<i>4,2</i>
Prodotti delle altre attività manifatturiere	21.441	11.412	19.993	9.715	-6,8	-14,9	5,9	5,1	5,3	4,6
<i>Mobili</i>	<i>9.591</i>	<i>6.008</i>	<i>8.061</i>	<i>4.760</i>	<i>-16,0</i>	<i>-20,8</i>	<i>2,6</i>	<i>2,7</i>	<i>2,1</i>	<i>2,3</i>
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	113	73	276	190	143,8	160,1	0,0	0,0	0,1	0,1
Prodotti delle attività di trattamento dei rifiuti e risanamento	1.115	734	1.485	778	33,2	5,9	0,3	0,3	0,4	0,4
Altri prodotti n.c.a. (c)	8.829	6.714	7.313	4.142	-17,2	-38,3	2,4	3,0	1,9	2,0

Importazioni di beni. 2011-2007. Milioni di euro

	2007		2011 (b)		Variazioni %		Composizione %		Composizione %	
	Mondo	Ue	Mondo	Ue	Mondo	Ue	2007	2011	Mondo	Ue
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	10.409	5.775	12.980	7.150	24,7	23,8	2,8	2,7	3,2	3,3
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	54.252	3.116	69.235	3.479	27,6	11,7	14,5	1,4	17,3	1,6
Petrolio greggio	33.063	59	41.715	270	26,2	360,2	8,9	0,0	10,4	0,1
Gas naturale	16.369	2.370	21.153	2.633	29,2	11,1	4,4	1,1	5,3	1,2
Prodotti delle attività manifatturiere	295.226	196.235	303.384	191.391	2,8	-2,5	79,1	91,1	75,8	89,6
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	23.495	18.598	27.483	21.256	17,0	14,3	6,3	8,6	6,9	10,0
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	25.524	10.127	28.792	11.014	12,8	8,8	6,8	4,7	7,2	5,2
<i>Prodotti tessili</i>	<i>6.331</i>	<i>2.924</i>	<i>6.920</i>	<i>2.738</i>	<i>9,3</i>	<i>-6,3</i>	<i>1,7</i>	<i>1,4</i>	<i>1,7</i>	<i>1,3</i>
<i>Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)</i>	<i>11.342</i>	<i>4.453</i>	<i>13.013</i>	<i>4.912</i>	<i>14,7</i>	<i>10,3</i>	<i>3,0</i>	<i>2,1</i>	<i>3,2</i>	<i>2,3</i>
<i>Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili</i>	<i>7.850</i>	<i>2.750</i>	<i>8.859</i>	<i>3.363</i>	<i>12,8</i>	<i>22,3</i>	<i>2,1</i>	<i>1,3</i>	<i>2,2</i>	<i>1,6</i>
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	10.810	7.549	10.142	7.185	-6,2	-4,8	2,9	3,5	2,5	3,4
<i>Carta e prodotti in carta; prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati</i>	<i>6.504</i>	<i>4.678</i>	<i>6.731</i>	<i>4.744</i>	<i>3,5</i>	<i>1,4</i>	<i>1,7</i>	<i>2,2</i>	<i>1,7</i>	<i>2,2</i>
Coke e prodotti petroliferi raffinati	6.941	1.234	10.056	1.767	44,9	43,1	1,9	0,6	2,5	0,8
Sostanze e prodotti chimici	33.431	26.574	36.337	26.723	8,7	0,6	9,0	12,3	9,1	12,5
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	14.288	9.576	19.160	11.899	34,1	24,3	3,8	4,4	4,8	5,6
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	11.305	8.026	12.373	8.510	9,4	6,0	3,0	3,7	3,1	4,0
<i>Articoli in gomma e in materie plastiche</i>	<i>7.528</i>	<i>5.526</i>	<i>8.851</i>	<i>6.188</i>	<i>17,6</i>	<i>12,0</i>	<i>2,0</i>	<i>2,6</i>	<i>2,2</i>	<i>2,9</i>
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	47.399	24.205	42.433	23.015	-10,5	-4,9	12,7	11,2	10,6	10,8
Computer, apparecchi elettronici e ottici	25.687	18.344	29.848	18.481	16,2	0,8	6,9	8,5	7,5	8,7
Apparecchi elettrici	12.491	8.739	13.715	9.350	9,8	7,0	3,3	4,1	3,4	4,4
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	27.122	19.335	24.040	16.704	-11,4	-13,6	7,3	9,0	6,0	7,8
Mezzi di trasporto	46.767	38.597	38.114	29.298	-18,5	-24,1	12,5	17,9	9,5	13,7
<i>Autoveicoli</i>	<i>33.612</i>	<i>29.768</i>	<i>25.321</i>	<i>21.844</i>	<i>-24,7</i>	<i>-26,6</i>	<i>9,0</i>	<i>13,8</i>	<i>6,3</i>	<i>10,2</i>
Prodotti delle altre attività manifatturiere	9.967	5.332	10.891	6.190	9,3	16,1	2,7	2,5	2,7	2,9
<i>Mobili</i>	<i>1.918</i>	<i>1.166</i>	<i>1.789</i>	<i>1.115</i>	<i>-6,7</i>	<i>-4,3</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>	<i>0,4</i>	<i>0,5</i>
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	2.170	689	2.980	2.721	37,4	294,8	0,6	0,3	0,7	1,3
Prodotti delle attività di trattamento dei rifiuti e risanamento	3.617	2.900	5.245	3.695	45,0	27,4	1,0	1,3	1,3	1,7
Altri prodotti n.c.a. (c)	7.667	6.737	6.655	5.089	-13,2	-24,5	2,1	3,1	1,7	2,4
Totale	373.34	215.45	400.48	213.52	7,3	-0,9	100,0	100,0	100,0	100,0
UE in %		57,7		53,3						

Saldi del commercio estero 2011-2007. Milioni di euro

Tab. 3 Saldi importazione-esportazioni di beni. Anni 2007-2011 (milioni di euro)

	2007		2011 (b)	
	Mondo	Ue	Mondo	Ue
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	-5.417	-1.673	-7.210	-2.529
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	-52.939	-2.342	-67.986	-2.812
<i>Petrolio greggio</i>	<i>-32.549</i>	<i>253</i>	<i>-41.321</i>	<i>59</i>
<i>Gas naturale</i>	<i>-16.208</i>	<i>-2.234</i>	<i>-21.075</i>	<i>-2.605</i>
Prodotti delle attività manifatturiere	53.157	13.541	56.373	8.693
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	-4.329	-5.819	-3.093	-5.335
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	16.784	13.324	13.121	11.471
<i>Prodotti tessili</i>	<i>4.876</i>	<i>3.882</i>	<i>2.844</i>	<i>3.047</i>
<i>Articoli di abbigliamento (anche in pelle e in pelliccia)</i>	<i>5.444</i>	<i>4.654</i>	<i>3.596</i>	<i>3.977</i>
<i>Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili</i>	<i>6.464</i>	<i>4.787</i>	<i>6.682</i>	<i>4.446</i>
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	-3.469	-2.368	-2.528	-1.981
<i>Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio</i>	<i>-2.618</i>	<i>-1.848</i>	<i>-1.851</i>	<i>-1.508</i>
<i>Carta e prodotti in carta; prodotti della stampa e della riproduzione di supporti registrati</i>	<i>-850</i>	<i>-520</i>	<i>-677</i>	<i>-473</i>
Coke e prodotti petroliferi raffinati	6.201	4.924	6.714	4.643
Sostanze e prodotti chimici	-11.089	-12.488	-11.426	-11.157
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	-2.303	-1.916	-3.849	-3.470
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	11.974	7.843	10.132	6.668
<i>Articoli in gomma e in materie plastiche</i>	<i>5.648</i>	<i>4.487</i>	<i>4.925</i>	<i>3.946</i>
<i>Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi</i>	<i>6.326</i>	<i>3.355</i>	<i>5.207</i>	<i>2.722</i>
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	-2.934	6.175	5.910	7.130
Computer, apparecchi elettronici e ottici	-13.291	-11.349	-16.967	-11.262
Apparecchi elettrici	9.290	5.650	6.584	2.995
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	41.654	14.927	44.378	12.562
Mezzi di trasporto	-6.805	-11.442	-1.706	-7.095
<i>Autoveicoli</i>	<i>-17.959</i>	<i>-17.367</i>	<i>-12.735</i>	<i>-13.020</i>
Prodotti delle altre attività manifatturiere	11.474	6.080	9.102	3.525
<i>Mobili</i>	<i>7.673</i>	<i>4.842</i>	<i>6.271</i>	<i>3.644</i>
Energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	-2.057	-616	-2.704	-2.531
Prodotti delle attività di trattamento dei rifiuti e risanamento	-2.502	-2.166	-3.760	-2.918
Altri prodotti n.c.a. (c)	1.162	-23	657	-948
Totale	-8.596	6.721	-24.630	-3.044

Importazioni, esportazioni e saldi per area geografica 2011-2007

Tab.4 Interscambio commerciale con l'estero per paese e area - Anni 2007-2011

(milioni di euro)

PAESI E AREE			Variazioni	Composizione percentuale	
	2007	2011 (a)	2011/2007	2007	2011 (a)
IMPORTAZIONI					
Unione europea (b)	215.453	213.526	-0,9	57,7	53,3
UEM (c)	175.889	173.006	-1,6	47,1	43,2
<i>Austria</i>	9.376	8.897	-5,1	2,5	2,2
<i>Belgio</i>	15.998	14.606	-8,7	4,3	3,6
<i>Francia</i>	34.048	33.416	-1,9	9,1	8,3
<i>Germania</i>	63.721	62.406	-2,1	17,1	15,6
<i>Paesi Bassi</i>	20.596	20.863	1,3	5,5	5,2
<i>Spagna</i>	16.201	17.867	10,3	4,3	4,5
<i>Polonia</i>	6.411	7.580	18,2	1,7	1,9
<i>Regno Unito</i>	12.526	10.769	-14,0	3,4	2,7
Paesi europei non Ue	39.853	44.605	11,9	10,7	11,1
Russia	14.609	18.042	23,5	3,9	4,5
Svizzera	11.063	11.364	2,7	3,0	2,8
Turchia	5.340	5.978	12,0	1,4	1,5
Africa settentrionale	24.979	17.965	-28,1	6,7	4,5
Altri paesi africani	6.607	9.768	47,9	1,8	2,4
Sudafrica	2.729	1.998	-26,8	0,7	0,5
America settentrionale	12.606	14.687	16,5	3,4	3,7
Stati Uniti	10.907	13.033	19,5	2,9	3,3
America centro-meridionale	10.612	12.029	13,4	2,8	3,0
Brasile	3.783	4.154	9,8	1,0	1,0
Messico	429	995	132,2	0,1	0,2
Medio Oriente	15.988	29.201	82,6	4,3	7,3
Altri paesi asiatici	44.982	56.437	25,5	12,0	14,1
Cina	21.689	29.302	35,1	5,8	7,3
Corea del Sud	3.193	3.258	2,0	0,9	0,8
Giappone	5.347	4.221	-21,1	1,4	1,1
India	3.388	4.782	41,1	0,9	1,2
Oceania e altri territori	2.262	2.261	0,0	0,6	0,6
OPEC (d)	34.089	34.450	1,1	9,1	8,6
Mercosur (e)	5.104	6.047	18,5	1,4	1,5
EDA (f)	8.440	8.149	-3,4	2,3	2,0
ASEAN (g)	5.112	6.908	35,1	1,4	1,7
Totale (h)	373.340	400.480	7,3	100,0	100,0
ESPORTAZIONI					
Unione europea (b)	222.173	210.482	-5,3	60,9	56,0
UEM (c)	168.361	160.338	-4,8	46,2	42,7
<i>Austria</i>	8.845	8.707	-1,6	2,4	2,3
<i>Belgio</i>	10.751	9.749	-9,3	2,9	2,6
<i>Francia</i>	41.991	43.707	4,1	11,5	11,6
<i>Germania</i>	47.254	49.345	4,4	13,0	13,1
<i>Paesi Bassi</i>	8.658	9.117	5,3	2,4	2,4
<i>Spagna</i>	27.369	19.885	-27,3	7,5	5,3
<i>Polonia</i>	8.943	9.409	5,2	2,5	2,5
<i>Regno Unito</i>	21.241	17.519	-17,5	5,8	4,7
Paesi europei non Ue	40.457	50.110	23,9	11,1	13,3

Russia	9.560	9.314	-2,6	2,6	2,5
Svizzera	13.297	20.655	55,3	3,6	5,5
Turchia	7.192	9.628	33,9	2,0	2,6
Africa settentrionale	9.968	10.762	8,0	2,7	2,9
Altri paesi africani	4.629	5.239	13,2	1,3	1,4
Sudafrica	1.544	1.737	12,5	0,4	0,5
America settentrionale	26.992	25.556	-5,3	7,4	6,8
Stati Uniti	24.254	22.857	-5,8	6,6	6,1
America centro-meridionale	11.993	14.127	17,8	3,3	3,8
Brasile	2.561	4.785	86,9	0,7	1,3
Messico	3.423	3.235	-5,5	0,9	0,9
Medio Oriente	16.751	18.471	10,3	4,6	4,9
Altri paesi asiatici	26.612	34.810	30,8	7,3	9,3
Cina	6.290	10.000	59,0	1,7	2,7
Corea del Sud	2.527	2.932	16,0	0,7	0,8
Giappone	4.312	4.738	9,9	1,2	1,3
India	2.995	3.740	24,9	0,8	1,0
Oceania e altri territori	5.169	6.291	21,7	1,4	1,7
OPEC (d)	17.694	17.749	0,3	4,9	4,7
Mercosur (e)	3.540	6.081	71,8	1,0	1,6
EDA (f)	10.029	12.079	20,4	2,7	3,2
ASEAN (g)	4.668	5.590	19,8	1,3	1,5
Totale (h)	364.744	375.850	3,0	100,0	100,0

SALDI

Unione europea (b)	6.721	-3.044	-145,3
UEM (c)	-7.528	-12.668	68,3
<i>Austria</i>	<i>-531</i>	<i>-190</i>	<i>-64,3</i>
<i>Belgio</i>	<i>-5.247</i>	<i>-4.857</i>	<i>-7,4</i>
<i>Francia</i>	<i>7.943</i>	<i>10.291</i>	<i>29,6</i>
<i>Germania</i>	<i>-16.467</i>	<i>-13.061</i>	<i>-20,7</i>
<i>Paesi Bassi</i>	<i>-11.938</i>	<i>-11.746</i>	<i>-1,6</i>
<i>Spagna</i>	<i>11.168</i>	<i>2.018</i>	<i>-81,9</i>
<i>Polonia</i>	<i>2.532</i>	<i>1.829</i>	<i>-27,8</i>
<i>Regno Unito</i>	<i>8.716</i>	<i>6.750</i>	<i>-22,6</i>
Paesi europei non Ue	604	5.505	811,3
Russia	-5.049	-8.728	72,8
Svizzera	2.234	9.291	315,9
Turchia	1.852	3.650	97,0
Africa settentrionale	-15.011	-7.203	-52,0
Altri paesi africani	-1.977	-4.529	129,0
Sudafrica	-1.185	-261	-78,0
America settentrionale	14.386	10.869	-24,4
Stati Uniti	13.347	9.823	-26,4
America centro-meridionale	1.381	2.098	51,9
Brasile	-1.223	631	-151,6
Messico	2.995	2.240	-25,2
Medio Oriente	764	-10.730	-1505,1
Altri paesi asiatici	-18.370	-21.627	17,7
Cina	-15.399	-19.302	25,3
Corea del Sud	-666	-326	-51,1
Giappone	-1.035	517	-149,9
India	-393	-1.042	165,3
Oceania e altri territori	2.907	4.030	38,6
OPEC (d)	-16.396	-16.701	1,9

Mercosur (e)	-1.564	34	-102,2
EDA (f)	1.589	3.930	147,4
ASEAN (g)	-444	-1.317	196,4
Totale (h)	-8.596	-24.630	186,5

Fonte: Istat, Statistiche del commercio con l'estero

(a) Dati provvisori.

(b) All'interno dell'area sono comprese anche le Provviste di bordo Intra limitatamente alle esportazioni.

(d) *Organization Petroleum Exporting Countries* (Organizzazione dei paesi esportatori di petrolio): Algeria, Angola (dal 2007),

(e) Mercosur: comprende Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay.

(f) EDA (*Economie dinamiche dell'Asia*) comprende Corea del Sud, Hong Kong, Malaysia, Singapore, Taiwan, Thailandia.

(g) ASEAN (*Associazione delle Nazioni del Sud-Est Asiatico*):

Comprende Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar (ex Birmania), Singapore, Thailandia, Vietnam.

(h) Il totale è dato dalla somma dei valori relativi alle aree geografiche.

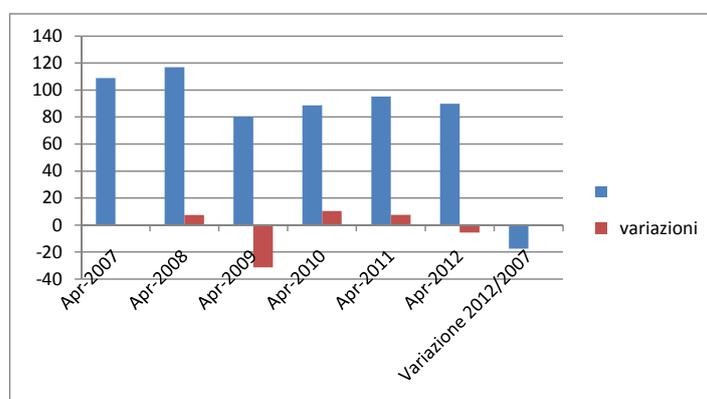
APPENDICE 2. Indicatori dell'Industria e dell'occupazione

Elaborazioni Dipartimento Industria su dati ISTAT e INPS

Produzione

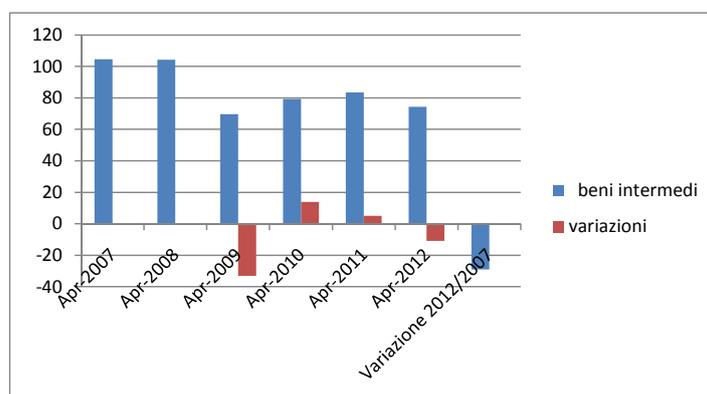
*Totale industria escluse costruzioni.
Numeri indici della produzione. Anno 2005=100*

	Apr-2007	Apr-2008	Apr-2009	Apr-2010	Apr-2011	Apr-2012	Variazione 2012/2007
Indici	104,6	108,2	80,1	87,7	91,2	83,2	-20,46
<i>Variazioni %</i>		<i>3,44</i>	<i>-25,97</i>	<i>9,49</i>	<i>3,99</i>	<i>-8,77</i>	



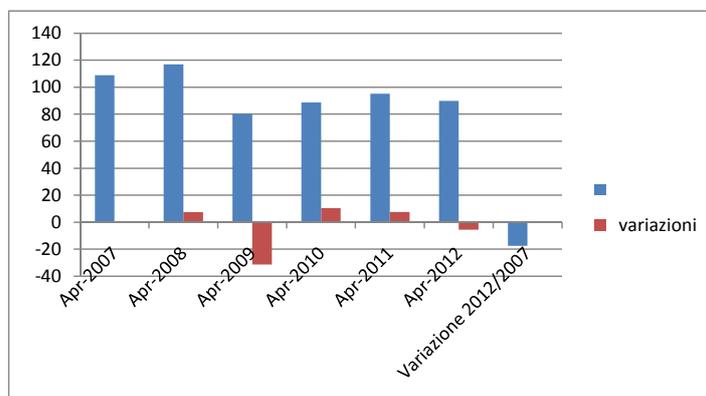
Totale beni intermedi

	Apr-2007	Apr-2008	Apr-2009	Apr-2010	Apr-2011	Apr-2012	Variazione 2012/2007
Indici	104,6	104,2	69,7	79,4	83,4	74,3	-28,97
<i>Variazioni %</i>		<i>-0,38</i>	<i>-33,11</i>	<i>13,92</i>	<i>5,04</i>	<i>-10,91</i>	



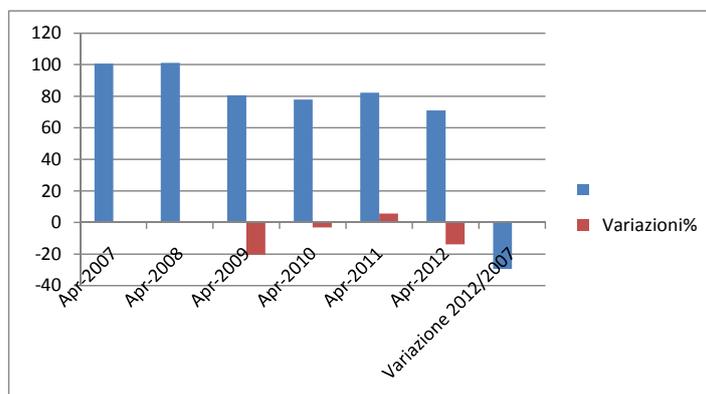
Totale beni strumentali

	Apr-2007	Apr-2008	Apr-2009	Apr-2010	Apr-2011	Apr-2012	Variazione 2012/2007
Indici	108,8	116,8	80,2	88,5	95,2	89,9	-17,37
Variazioni %		7,35	-31,34	10,35	7,57	-5,57	



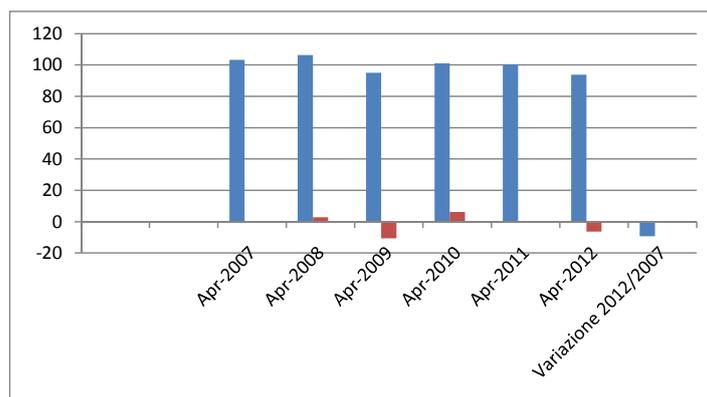
Totale beni di consumo durevoli

	Apr-2007	Apr-2008	Apr-2009	Apr-2010	Apr-2011	Apr-2012	Variazione 2012/2007
Indici	100,6	101,1	80,5	77,9	82,3	71	-29,42
Variazioni %		0,50	-20,38	-3,23	5,65	-13,73	



Totale beni di consumo non durevoli

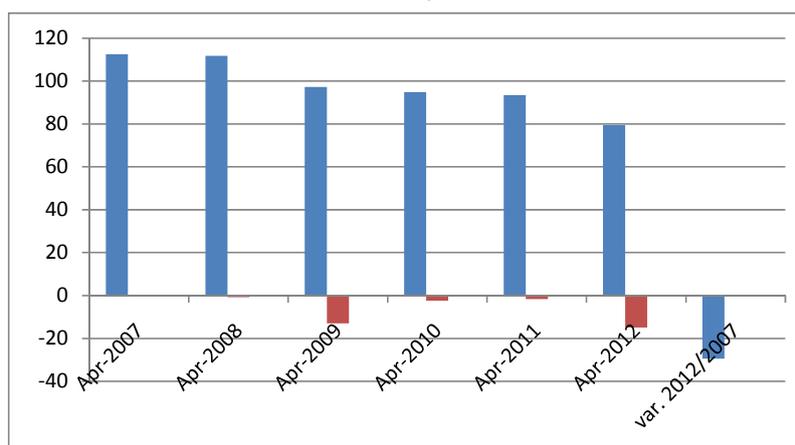
	Apr-2007	Apr-2008	Apr-2009	Apr-2010	Apr-2011	Apr-2012	Variazione 2012/2007
Indici	103,3	106,3	95	100,9	100,2	93,8	-9,20
Variazioni %		2,90	-10,63	6,21	-0,69	-6,39	



Costruzioni

	<i>pr-2007</i>	<i>Apr-2008</i>	<i>Apr-2009</i>	<i>Apr-2010</i>	<i>Apr-2011</i>	<i>Apr-2012</i>	<i>Variazione 2012/2007</i>
Indici	112,5	111,7	97,2	94,9	93,4	79,5	-29,33
Variazioni %		-0,71	-12,98	-2,37	-1,58	-14,88	

Costruzioni

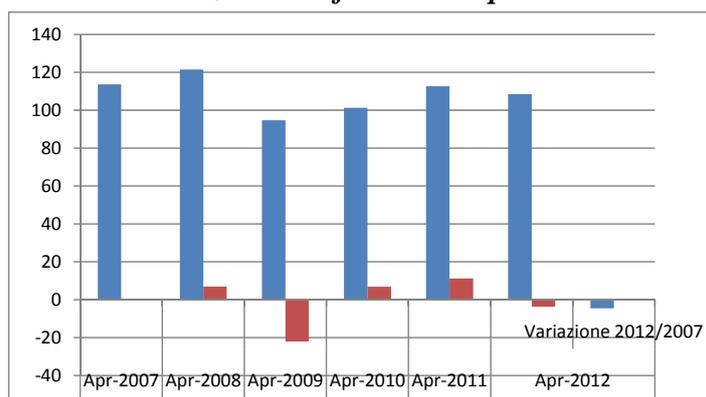


Fatturato e ordinativi

Indice e variazioni del fatturato. Aprile 2007-2012

	<i>Apr-2007</i>	<i>Apr-2008</i>	<i>Apr-2009</i>	<i>Apr-2010</i>	<i>Apr-2011</i>	<i>Apr-2012</i>	<i>Variazione 2012/2007</i>
Mercato di riferimento							
Totale	113,6	121,5	94,7	101,2	112,6	108,5	-4,49
<i>Variaz. %</i>		6,95	-22,06	6,86	11,26	-3,64	
interno	110,6	116,9	94,4	97,5	106,9	99,8	-9,76
<i>Variaz. %</i>		5,70	-19,25	3,28	9,64	-6,64	
estero	121,5	133,3	95,4	110,9	127,5	131,1	7,90
<i>Variaz. %</i>		9,71	-28,43	16,25	14,97	2,82	

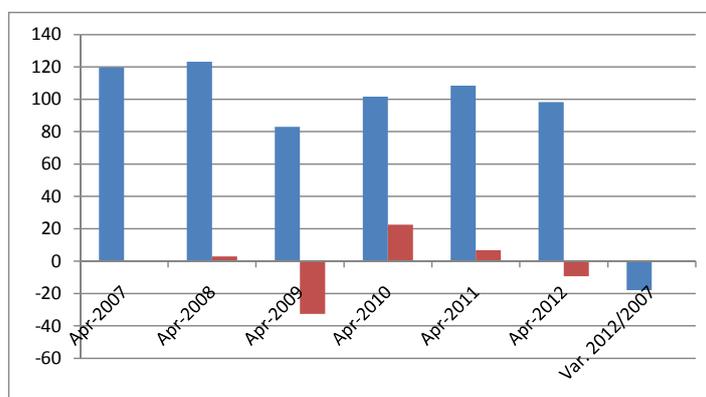
Indice e variazioni del fatturato. Aprile 2007-2012



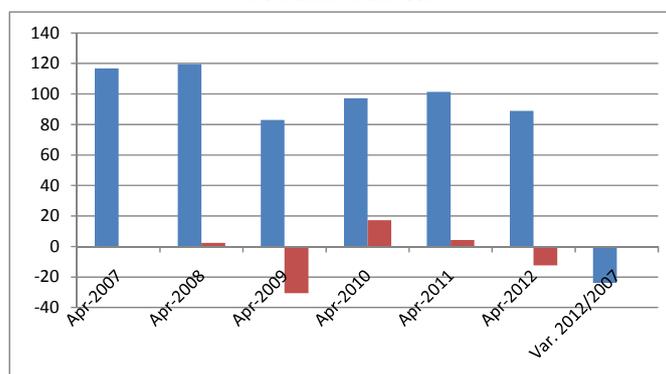
Indice e variazioni dei nuovi ordinativi dei prodotti industriali. Aprile 2012-2007

		Apr-2007	Apr-2008	Apr-2009	Apr-2010	Apr-2011	Apr-2012	Var. 2012/2007
Mercato di riferimento								
Totale		119,7	123,2	83	101,7	108,5	98,3	-17,88
	<i>variaz. %</i>		<i>2,92</i>	<i>-32,63</i>	<i>22,53</i>	<i>6,69</i>	<i>-9,40</i>	
	interno	116,8	119,5	82,9	97,2	101,3	88,8	-23,97
	<i>variaz. %</i>		<i>2,31</i>	<i>-30,63</i>	<i>17,25</i>	<i>4,22</i>	<i>-12,34</i>	
	estero	125,6	130,5	83,1	110,6	122,8	117,2	-6,69
	<i>variaz. %</i>		<i>3,90</i>	<i>-36,32</i>	<i>33,09</i>	<i>11,03</i>	<i>-4,56</i>	

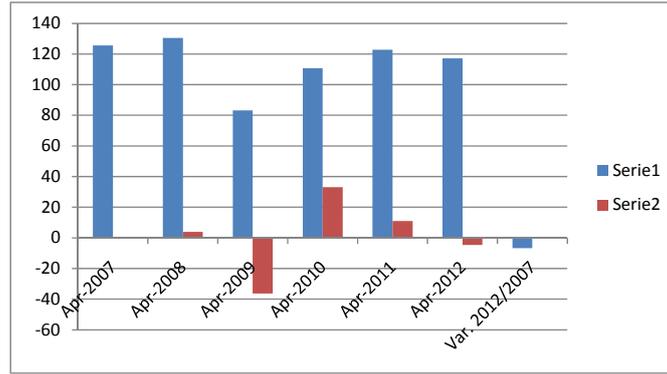
Ordinativi totali



Ordinativi interni



Ordinativi esteri



Occupazione in Italia dal primo trimestre 2007 al primo trimestre 2012

		(migliaia di unità)							
		T1-2007	T1-2008	T1-2009	T1-2010	T1-2011	T1-2012	Var. 2007-2012	
	totale		23069,818	23480,171	23184,516	22894,511	22961,638	23009,098	-60,72
		agricoltura	926,513	878,612	857,554	854,304	871,681	853,746	-72,767
		industria	5055,58	5034,054	4881,215	4657,988	4672,587	4719,458	-336,122
		costruzioni	1951,596	1972,067	1979,019	1981,682	1883,966	1814,078	-137,518
		servizi	15136,129	15595,44	15466,727	15400,538	15533,417	15621,817	485,688
Italia	Nord	totale	11863,419	12042,171	11963,388	11865,288	11915,087	11949,723	86,304
	Centro		4707,678	4924,345	4862,416	4831,129	4839,354	4835,327	127,649
	Sud		6498,721	6513,656	6358,711	6198,096	6207,209	6224,049	-274,672

Occupazione nell'Industria e nelle costruzioni. Primo trimestre 2009-2012

Periodo		Industria in senso stretto	Costruzioni	Totale
2009	I Trimestre	4.860	1.964	6.823
	II Trimestre	4.852	1.944	6.796
	III Trimestre	4.767	1.930	6.697
	IV Trimestre	4.701	2.012	6.713
2010	I Trimestre	4.632	1.962	6.594
	II Trimestre	4.609	1.974	6.583
	III Trimestre	4.625	1.930	6.555
	IV Trimestre	4.650	1.929	6.579
2011	I Trimestre	4.702	1.859	6.561
	II Trimestre	4.659	1.919	6.578
	III Trimestre	4.663	1.833	6.496
	IV Trimestre	4.743	1.775	6.518
2012	I Trimestre	4.671	1.775	6.446
Differenza 2012/2009		-189	-189	-378

*Occupazione dipendente e indipendente nell'Industria e nelle costruzioni.
Primo trimestre 2009-2012*

Periodo		Dipendenti		Totale	Indipendenti		Totale
		Industria in senso stretto	Costruzioni		Industria in senso stretto	Costruzioni	
2009	I Trimestre	4.227	1.220	5.447	633	744	1.377
	II Trimestre	4.210	1.198	5.408	642	746	1.388
	III Trimestre	4.132	1.212	5.344	635	717	1.352
	IV Trimestre	4.075	1.276	5.351	626	736	1.362
2010	I Trimestre	4.020	1.230	5.250	612	732	1.344
	II Trimestre	3.985	1.216	5.201	623	759	1.382
	III Trimestre	3.984	1.213	5.197	641	717	1.358
	IV Trimestre	4.060	1.195	5.255	590	734	1.324
2011	I Trimestre	4.105	1.130	5.236	596	729	1.325
	II Trimestre	4.037	1.197	5.234	622	721	1.343
	III Trimestre	4.057	1.131	5.188	606	702	1.308
	IV Trimestre	4.155	1.092	5.248	587	683	1.270
2012	I Trimestre	4.094	1.105	5.198	577	670	1.247
<i>Variazione % 2009-2012</i>		<i>-3,1</i>	<i>-9,5</i>	<i>-4,6</i>	<i>-8,8</i>	<i>-9,9</i>	<i>-9,4</i>

Variazione assoluta 2009-2012	-133	-115	-248	-56	-74	-129
--------------------------------------	-------------	-------------	-------------	------------	------------	-------------

Occupati per posizione, settore e ripartizione geografica. Primo trimestre 2012

Valori assoluti (in migliaia) Variazioni % sul primo trimestre 2011

Ripartizioni	Dipendenti	Indipendenti	Totale	Dipendenti	Indipendenti	Totale
INDUSTRIA						
Totale	5.198	1.247	6.446	-0,7	-5,9	-1,8
Nord	3.260	683	3.943	0,5	-4,2	-0,4
Centro	902	266	1.169	-6,2	-8,3	-6,7
Mezzogiorno	1.036	298	1.333	0,6	-7,2	-1,3
INDUSTRIA IN SENSO STRETTO						
Totale	4.094	577	4.671	-0,3	-3,2	-0,7
Nord	2.727	313	3.040	0,2	-4,7	-0,3
Centro	673	136	808	-6,0	-2,3	-5,4
Mezzogiorno	693	129	823	3,8	-0,4	3,1
COSTRUZIONI						
Totale	1.105	670	1.775	-2,3	-8,1	-4,5
Nord	533	370	903	1,9	-3,9	-0,6
Centro	229	131	360	-6,7	-13,8	-9,5
Mezzogiorno	342	169	511	-5,3	-11,9	-7,6