

Il *Made in Italy* come organizzazione industriale

Francesco Garibaldi

L'espressione *Made in Italy* può assumere tre significati. Il primo si riferisce alla moda, al design e al lusso negli oggetti di abbigliamento e arredamento, nelle auto e nelle motociclette di altissima gamma; in questi campi l'Italia ha una forte capacità di esportazione, oggi sostenuta dalla domanda di quella che viene definita "la nuova classe media globale" e, per quel che riguarda la produzione di lusso, dai nuovi ricchi dei paesi emergenti. Il secondo significato è un modo proprio, e connotativo, per indicare tutti i prodotti manufatti in Italia che, per eccellenza, hanno un forte orientamento, talvolta prioritario, all'esportazione, sia nell'area EU sia globalmente. Il terzo è ancora un modo proprio ma denotativo, e indica l'insieme della produzione della ricchezza del paese. Nessuno dei tre insiemi produttivi indicati dal termine *Made in Italy* ha a che fare solo con il mondo dell'economia; ognuno è fortemente intrecciato sia con la dimensione culturale e simbolica, sia con quella sociale e politica. Infine, ognuno dei tre racconta un'Italia diversa, per storia, per cultura, per potenzialità. In questo articolo mi occuperò dei primi due.

La scelta dell'Italia

Questi due sistemi produttivi sono accomunati dall'orientamento verso l'esportazione; vale la pena, perciò, approfondire questo aspetto.

L'idea che il nostro sia un paese esportatore fa parte del senso comune, ma ciò non significa che l'esportazione sia una tendenza necessaria e naturale dell'economia italiana. Dopo le distruzioni della seconda guerra mondiale e a partire dall'utilizzo che fu fatto dei fondi del piano Marshall, l'Italia scelse di seguire un sentiero di crescita basato principalmente sulle esportazioni, con particolare energia dopo la nascita nel 1957 del Mercato Comune. La scelta non era affatto obbligata, tanto è vero che nel 1954 il ministro delle Finanze Ezio Vanoni aveva presentato al parlamento uno

schema di sviluppo dell'occupazione e del reddito per il decennio 1955-64 che prevedeva una diversa ipotesi di crescita, basata sulla piena occupazione, la riduzione del divario Nord-Sud e l'eliminazione del deficit della bilancia dei pagamenti attraverso una programmazione dell'economia volta a dare soddisfazione prioritaria ai consumi interni. A partire dal 1951, infatti, l'economia italiana era cresciuta a ritmi sostenuti soprattutto grazie alla domanda interna, e in particolare grazie agli ampi interventi infrastrutturali nei trasporti e nelle comunicazioni, indispensabili per un paese uscito distrutto dalla guerra, e a interventi di spesa pubblica distribuiti a pioggia per placare le vere e proprie rivolte contadine e mezzadri del Nord e del Sud.

Un modello mercantile

Dal 1958, cioè con l'ingresso nel Mercato Comune e il lungo boom del commercio internazionale, iniziato nel 1950 e durato fino al 1970, la crescita italiana si basò su un modello opposto a quello proposto da Vanoni. Le esportazioni furono inizialmente favorite dal regime di bassi salari che la diffusa disoccupazione degli anni Cinquanta e dell'inizio degli anni Sessanta rendeva inattuabile. Alla proposta di Vanoni di una regolamentazione razionale dell'economia fu preferita una crescita che seguiva gli schemi classici delle politiche mercantili: crescita delle esportazioni nette e degli investimenti lordi (in parte finanziati dalla spesa pubblica), in un regime di consumi interni ridotti rispetto all'aumento del prodotto interno lordo. La crescita delle esportazioni s'indirizzò verso la domanda internazionale allora più forte,¹ quella di beni di consumo di massa, e favorì così lo sviluppo dell'industria metallurgica, meccanica e petrolchimica. La scelta dei settori di crescita determinò, tra l'altro, il particolare modello dei consumi nazionali negli anni Sessanta e seguenti: nonostante la crescita rilevante della spesa pubblica, i consumi privati ebbero uno sviluppo molto più consistente degli investimenti in beni pubblici.

Questa scelta iniziale ha dominato non solo la storia economica e sociale italiana, ma anche quella culturale. Dal punto di vista economico, fino alla creazione dell'Euro le politiche fiscali e monetarie italiane sono state funzionali a mantenere il modello esportativo. Dal momento in cui la crescente occupazione rese difficile e poi impossibile mantenere un regime di bassi salari, industriali e governi cercarono un modo per assorbire in modo indolore i costi delle migliori condizioni retributive e di lavoro, analoghe a quelle degli altri paesi europei, che il mondo del lavoro era riuscito a ottenere: la strategia adottata fu quella di continue svalutazioni del cambio, e di un utilizzo *ad hoc* del sistema fiscale.

1 A. Graziani, *L'economia italiana dal 1945 a oggi*, il Mulino, Bologna 1972.

La cesura degli anni Settanta

Dopo il primo shock petrolifero e l'abbandono della convertibilità del dollaro in oro deciso da Nixon agli inizi degli anni Settanta, la situazione diventò progressivamente insostenibile. Si ebbe, infatti, un aumento del costo delle materie prime, sia delle derrate alimentari sia dei prodotti minerari, del 150% nel periodo 1969-73 e del 250% se si considera il periodo 1969-74. Ciò determinò una forte spinta inflattiva, alla quale i salari resistettero determinando una compressione dei profitti; dal 1973 l'inflazione si differenziò da paese a paese, e l'Italia purtroppo rappresentò una delle punte estreme.

L'insieme di queste condizioni, che maturò pienamente alla metà degli anni '70, portò i gruppi dirigenti dei principali paesi capitalistici a prendere in considerazione politiche sino allora considerate impensabili; secondo Biasco, si scelse «una prova di forza interna verso il movimento operaio e sindacale». ² Si era tentato di navigare nella crisi con politiche di “stop and go”, basate sulla convinzione crescente dei gruppi dirigenti che la politica economica consista nell'affrontare l'“alternativa del diavolo” rappresentata dall'andamento contro variante dei livelli di disoccupazione e del livello dei prezzi. Secondo tale teoria, nota come NAIRU [*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*], a ogni livello di disoccupazione è associabile un livello d'inflazione. Le politiche di “stop and go” e le politiche dei redditi, cioè di restrizione momentanea della dinamica dei salari, non riuscivano a incidere sufficientemente sui livelli di occupazione, mentre nelle mutate condizioni, secondo la teoria del NAIRU, si sarebbe dovuto imporre un tasso di disoccupazione del 10%, considerato, però, pericoloso per l'ordine sociale. La paura di compromettere la stabilità sociale era, come risulta dalla de-secretazione delle minute della discussione del gabinetto inglese, molto alta anche perché in quello stesso periodo l'URSS e la Cina sembravano immuni da tali problemi.

Tra il 1974 e il 1975, l'approfondirsi della crisi convinse i gruppi dirigenti che la resa dei conti con il Lavoro era inevitabile; la prova di forza si realizzò con un mix di politiche deflative e/o inflattive e con un aumento della disoccupazione – in Italia ad esempio si passò dal 3,7% del 1973 al 5,1% del 1977. Ogni paese scelse una diversa strategia: chi puntò sulla deflazione, come la Germania, la Svizzera, il Giappone, l'Olanda e l'Austria, e chi invece sull'iperinflazione, come l'Italia e la Gran Bretagna.

L'obiettivo da raggiungere era per tutti un reale disinflazionamento dell'economia da far pagare al Lavoro, ma le conseguenze di lungo periodo sulla struttura industriale furono molto diverse e ci hanno accompagnato sino all'adesione prima all'Unione Europea e poi all'Eurozona.

2 S. Biasco, *L'inflazione nei paesi capitalistici industrializzati: il ruolo della loro interdipendenza 1968-1978*, Feltrinelli, Milano 1979, p. 123.

Chi scelse, infatti, l'opzione della disinflazione effettiva, perseguita direttamente attraverso la deflazione, puntò su forti contenimenti salariali, una grande attenzione alla domanda e all'occupazione attraverso un orientamento all'esportazione accompagnato dalla rivalutazione della moneta. Si può dire che questi paesi hanno puntato sull'esportazione dei loro problemi.

Viceversa, chi scelse l'iperinflazione adottò una diversa tecnica per raggiungere lo stesso risultato. Infatti, l'iperinflazione servì a "liquidare" il potere dei sindacati e su questa base avviare una radicale ristrutturazione dei settori industriali che permettesse di conquistare nuovi mercati. In Italia e in Gran Bretagna si determinò una rincorsa tra redditi monetari e finanziamento dell'inflazione per le ragioni già dette, e per l'Italia il prezzo pagato produce effetti sino a oggi.

In sintesi, gli anni '70 sono una cesura, un momento di discontinuità. La cesura si determina con il primo shock petrolifero, cui è seguito un periodo di transizione durato dal 1973 al secondo shock petrolifero del 1979; in questo periodo sopravvivono, arretrando, le politiche keynesiane. Dal 1979 si affermano le nuove politiche liberiste e con il 1989 si passa a un vero e proprio regime "turbo capitalistico". I paesi a valuta forte, come la Germania, adottano strategie aggressive usando la ristrutturazione dei settori industriali come strumento per la conquista di nuovi mercati, dopo aver realizzato incrementi di efficienza, produttività e innovazione. In Italia si è invece puntato sempre di più sull'espansione dei mercati attraverso la svalutazione competitiva della moneta, creando così un blocco di fatto della dinamica salariale che ancora oggi allinea in basso, in Europa, i salari italiani. Gli USA hanno invece reagito dal 1976 con una scelta espansiva, basata su un enorme deficit commerciale e un crescente indebitamento parallelo della finanza pubblica e delle famiglie.

Gli effetti della scelta mercantile sulla società italiana

Dal punto di vista sociale e culturale, queste politiche economiche si sono tradotte in una selezione negativa degli investimenti verso i beni pubblici a favore di quelli privati, da cui il continuo sotto-finanziamento pubblico della scuola, della ricerca e dell'offerta di servizi pubblici qualificati. Ne è derivato anche un consumismo ipertrofico, su cui aveva riflettuto con grande preveggenza Pasolini.

Lo sviluppo della metallurgia e della meccanica non si è concentrato solo sui prodotti necessari a soddisfare i crescenti consumi di massa – prodotti, in genere, con un basso valore aggiunto. Innestandosi sulla lunga tradizione artigianale e industriale di alcune aree del paese, questo sviluppo si è esteso alla meccanica per beni d'investimento, sia quella orientata a produrre i mezzi di produzione per l'industria di massa, sia quella

più sofisticata, caratterizzata cioè dalla capacità di lavorare su lotti medio-piccoli, con un forte orientamento ai bisogni specifici delle aziende finali di vari settori. Questo sviluppo nella fascia media e alta, sia dal punto di vista del valore aggiunto sia della qualità e sofisticazione tecnologica, ha nel tempo consentito all'Italia di divenire la seconda (e in alcuni settori la prima) potenza manifatturiera europea, preceduta solo dalla Germania. Un settore di spicco è tuttora quello delle aziende del *packaging*, che producono cioè le macchine per dosare, confezionare e imballare i prodotti più vari, dalle medicine alle bustine per il tè sino alle sigarette. Per questa via, l'Italia si è trasformata in modo radicale in un intervallo di tempo molto breve, dal 1951 al 1963: da una parte diventando un paese prevalentemente industriale e con un'economia aperta; dall'altra iniziando a mostrare specifiche caratteristiche negative, tra cui il dualismo tra strutture produttive avanzate e non, tra territori ad alta e bassa industrializzazione, e quello scarto tra consumi privati e pubblici che Graziani sintetizza efficacemente:

La produzione dell'industria italiana andava in tal modo assumendo struttura e caratteri tipici di un'economia opulenta, quando ancora il livello modesto del reddito medio avrebbe giustificato una produzione orientata verso beni di consumo di più immediata necessità.³

Tutto ciò discendeva direttamente dalla decisione di aprire l'economia italiana agli scambi con l'estero senza alcuna programmazione dei tempi e dei modi; decisione che non era l'unica possibile, come dimostra il tentativo di Vanoni. Questo scarto rimane un aspetto fondamentale della situazione complessiva italiana dal secondo dopoguerra a oggi.

Nel frattempo, con la Triennale di Milano del 1947, si era affacciato sul piano internazionale un nuovo design italiano, che spaziava dall'arredamento della casa agli elettrodomestici al design di prodotti industriali (la Lambretta ad esempio), con un'efficace simbiosi tra processi creativi legati a una tradizione mai spentasi di eccellenza nel campo artistico, e la volontà di alzare il valore aggiunto di oggetti per il consumo di massa, grazie a un contenuto d'immagine. Questa simbiosi fu e rimane particolarmente evidente nel settore del lusso. Il "gusto italiano" diventò quindi un contrassegno che copriva una gamma di attività vastissima, compresa, per lungo tempo, la produzione artistica in senso proprio.

Sul piano scientifico, malgrado gli scarsi investimenti pubblici, l'Italia mantenne, e tuttora mantiene, una posizione di eccellenza sia nella fisica sia nella biologia. Bisogna aggiungere che l'Italia si era posizionata all'avanguardia anche nel momento della nascita delle tecnologie informatiche: negli anni Sessanta, infatti, l'Olivetti aveva costruito un primo

3 Graziani, *L'economia italiana dal 1945 a oggi*, cit., p. 35.

calcolatore da tavolo (il progetto Elea), con un design innovativo di Ettore Sottsass jr, uno dei fondatori del design italiano; questo campo di ricerca fu però abbandonato dopo la morte di Adriano Olivetti per ragioni di calcolo finanziario, sostenute con brutalità da Cuccia assieme a Fiat, Pirelli, IMI e la Centrale, che nel 1964 vendettero la divisione elettronica dell'azienda alla General Electric.⁴ Il contributo all'occupazione e alla produzione della ricchezza di queste diverse manifestazioni del *Made in Italy* fu diverso da segmento a segmento e nel corso del tempo; si distribuì, inoltre, in modo non uniforme nelle diverse aree territoriali italiane.

Francesco
Garibaldi

La ristrutturazione infinita

L'Italia, quindi, a iniziare dal 1980 è attraversata da processi di ristrutturazione industriale di crescente rilevanza. Il periodo 1980-1990, infatti, è quello della partecipazione italiana al Sistema Monetario Europeo (SME) e di un cambio di strategia del Tesoro, d'intesa con la Banca d'Italia (il divieto per la Banca centrale di garantire in asta il collocamento integrale dei titoli offerti dal Tesoro), con l'intenzione dichiarata di forzare il sistema delle imprese a una ricerca di competitività non dipendente dalla svalutazione della moneta. La tecnica della svalutazione competitiva si era rivelata, infatti, uno strumento spuntato, poiché non consentiva più, come nel passato, di recuperare competitività. Ciò nonostante, le imprese non scelsero la via virtuosa e puntarono su investimenti di adeguamento tecnologico la cui ratio fondamentale era il taglio dei costi attraverso il recupero di produttività. La drammatica crisi del 1992 con relativa svalutazione, che avrebbe potuto costituire l'occasione per imboccare la via virtuosa dell'effettiva riorganizzazione del sistema produttivo italiano, come auspicavano i sindacati, non produsse altro che un ulteriore approfondimento del dualismo economico italiano e, «ancora una volta, una politica di sostegno all'industria, attraverso la svalutazione e non attraverso l'avanzamento tecnologico».⁵ I processi di ristrutturazione hanno progressivamente modificato la composizione dell'industria italiana, marginalizzando alcuni settori o reimpostandoli profondamente: il *Made in Italy* ne è stato ridefinito in modo rilevante. Si è profilata una nuova fase dello sviluppo

4 Cfr. le informazioni contenute nel sito *Storia di un'impresa. Dentro la storia Olivetti* (<http://www.storiaolivetti.it/default.asp>, visitato l'8 febbraio 2014), e S. Torrissi, *Discontinuità e credibilità delle strategie di ingresso nel settore informatico*, in *L'evoluzione delle industrie italiane ad alta tecnologia: entrata tempestiva, declino e opportunità di recupero*, a cura di C. Bussolati, F. Malerba, S. Torrissi, il Mulino, Bologna 1996, pp. 97-131.

5 A. Graziani, intervento al convegno *Pragmatismi, disciplina e saggezza convenzionale. L'economia italiana dagli anni '70 agli anni '90*, organizzato dal Dipartimento di Economia Pubblica della Facoltà di Economia e Commercio dell'Università La Sapienza di Roma, 9 novembre 1994; una trascrizione dell'intervento è reperibile all'indirizzo <http://www.correttainformazione.it/in-primo-piano/sme-augusto-graziani/>

capitalistico su scala globale, con alternanza di fasi di crescita e di crisi, in un quadro di crescente instabilità sistemica sino alla grande crisi del 2007:⁶ finanziarizzazione e liberalizzazione dei flussi commerciali e del movimento dei capitali, ricerca di rese economiche a breve termine (a trimestre), crescita della disoccupazione nei paesi dell'OCSE con uno spostamento dello sviluppo dei centri di produzione verso Est, in Europa, e verso il Sud-Est asiatico su scala globale.

Per i paesi esportatori netti, come la Germania e l'Italia, la crescita delle esportazioni si è accompagnata a una deflazione salariale; la domanda che dia sbocco alla produzione europea è quindi cercata sempre di più nel consumo opulento dei nuovi benestanti e ricchi dei paesi emergenti. Il mercato interno, depresso dalla deflazione salariale può dare parziale sbocco al flusso di merci solo attraverso un crescente indebitamento privato.⁷ Si determina nei principali settori industriali il formarsi di una vera e propria sovracapacità produttiva strutturale.

I passaggi successivi dallo SME all'Unione Europea e poi all'Eurozona hanno richiesto un ulteriore e più radicale processo di riorganizzazione industriale. La costruzione, infatti, di un unico mercato e di una progressiva e totale liberazione del movimento dei capitali e della concorrenza, cui si aggiunge la spinta alle privatizzazioni, hanno messo in moto una riorganizzazione di tutta l'attività economica europea, sia privata sia, progressivamente, delle aziende di pubblica utilità. Si è determinata una nuova divisione del lavoro tra le imprese attraverso processi estremi di concentrazione, mediata e veicolata dal capitale finanziario, senza che essa abbia implicato la centralizzazione e verticalizzazione delle imprese leader che, al contrario, hanno decentrato tutto il possibile attraverso vere e proprie catene gerarchiche di fornitori. A questa concentrazione operativa corrisponde naturalmente una concentrazione del valore nella parte alta della catena del valore; si è realizzata una situazione di oligopolio per mezzo di acquisizioni e fusioni che la crisi ha accelerato. Ciò ha comportato un impoverimento del valore del lavoro⁸ e della produzione di una larga parte di tali catene di fornitura, con conseguenze anche sulla ricchezza e coesione sociale d'interi territori, anche in zone tradizionalmente ricche. La sfera dei diritti sociali si restringe progressivamente e la capacità d'iniziativa e tutela dei sindacati si indebolisce.

6 Per un'analisi più dettagliata si vedano R. Bellofiore, F. Garibaldi, *The global crisis and the changing European industrial landscape*, in «International Journal of Management Concepts and Philosophy», 5, 3, 2011, pp. 273-289 e R. Bellofiore, F. Garibaldi, *Euro al capolinea?*, in «Inchiesta Online», 30 settembre 2013, <http://www.inchiestaonline.it/dossier/leuropa-verso-la-catastrofe/riccardo-bellofiore-francesco-garibaldi-euro-al-capolinea/>

7 R. Bellofiore, *Two or three things I know about her: Europe in the global crisis and heterodox economics*, in «Cambridge Journal of Economics», 37, 2013, pp. 497-512.

8 F. Garibaldi, *Le trasformazioni del lavoro e della sua qualità*, in «Sociologia del Lavoro», 127, 2012, pp. 161-176.

La grande crisi e la riorganizzazione del *Made in Italy*

Le imprese italiane, per dimensioni aziendali e capitalizzazione, non sono in grado, in linea generale, di diventare uno dei punti di aggregazione di una struttura oligopolistica. D'altronde, come aveva affermato Graziani nel 1994,

il ritorno a una politica della svalutazione come protezione delle esportazioni e della politica di sviluppo guidata dalle esportazioni è una politica che, da un lato, ha degli effetti diseguali dal punto di vista territoriale sullo sviluppo del nostro paese perché avvantaggia largamente le regioni della piccola e media impresa esportatrice, mentre penalizza tutte le altre regioni che non sono in grado di trarre vantaggio dalla svalutazione.⁹

E così è avvenuto, visto che nel 2010 il 76,7% degli addetti alle imprese manifatturiere erano occupati nelle PMI, che producono il 65% della ricchezza manifatturiera. Non è un caso che da anni il calo occupazionale maggiore nella manifattura sia concentrato nelle grandi imprese, quelle cioè con maggiori difficoltà a posizionarsi in modo vincente nei nuovi scenari industriali europei.

La parte più avanzata e competitiva di queste PMI costruisce nicchie globali nelle quali trovano il massimo risalto le caratteristiche peculiari di tali imprese: flessibilità, alta specializzazione e forte orientamento alle esigenze dei clienti finali; questo accade in larga parte delle aziende che producono beni d'investimento, le metalmeccaniche. Oppure, le PMI si posizionano nella parte alta delle nuove catene globali di produzione come specialisti o fornitori di primo livello: sono le aziende del *Made in Italy* nel secondo senso indicato inizialmente.

Il risultato globale è che, nel pieno della crisi, 946 prodotti italiani su 5.117 sono nei primi tre posti per saldo commerciale su scala mondiale (235 al primo posto);¹⁰ il che posiziona l'Italia come sesta al mondo, e seconda in Europa, per valore complessivo del surplus commerciale dopo Cina, Germania, Giappone, Stati Uniti e Corea del Sud,¹¹ pur in un quadro di riduzione della quota di export complessiva dell'Italia. Se si guarda poi al solo settore manifatturiero i cinque paesi che hanno mantenuto un surplus strutturale nella crisi sono nell'ordine Cina, Giappone, Corea, Italia, frutto di un surplus della bilancia commerciale di duemila prodotti sui quattromila manifatturieri della classificazione internazionale HS96.¹² I due macro settori dove tutto ciò si realizza in modo predominante sono

9 Graziani, intervento al convegno *Pragmatismi, disciplina e saggezza convenzionale. L'economia italiana dagli anni '70 agli anni '90*, cit.

10 Elaborazione della Fondazione Edison su dati Istat, Eurostat e UN Comtrade; cfr. il rapporto dell'indagine I.T.A.L.I.A. *Geografie del nuovo made in Italy*, disponibile all'indirizzo <http://www.symbola.net/html/article/ITALIA>, p. 21.

11 *Ivi*, p. 33.

12 *Ivi*, p. 38.

da un lato la meccanica e dall'altro il *Made in Italy* nel primo senso indicato inizialmente.

Queste imprese hanno reagito alla crisi, sia nei settori tradizionali come l'abbigliamento, sia in quelli dei beni strumentali, con iniziative che spostano il loro posizionamento di mercato verso la parte superiore della catena del valore. Un caso esemplare è quello della trasformazione del distretto dell'abbigliamento di Carpi.¹³ Nel modello interpretativo della competizione guidata fundamentalmente dai costi, si era convinti che dovesse essere un settore da abbandonare; in realtà tra il 2000 e il 2010 si è verificato un inaspettato recupero in termini di crescita di fatturato. Alla base c'è un processo di riposizionamento caratterizzato dall'occupazione di segmenti di mercato a maggior valore aggiunto, con l'affermazione di nuovi marchi, come nel caso di Lju Jo.¹⁴ Il recupero e la crescita dell'area carpigiana attraverso la crescita dell'export e del fatturato, però, non solo non ha generato un aumento dell'occupazione ma si è invece accompagnato a una sua riduzione. La contrazione occupazionale è stata causata, tra gli altri fattori, dai processi di delocalizzazione, avvenuti soprattutto verso la Cina a partire dagli anni 2000. Delle aziende tradizionali di camiceria e maglieria ne sono rimaste solo due nel distretto, e hanno delocalizzato nei Paesi dell'Est e in Nord Africa. Per risalire la catena del valore, le "nuove" aziende hanno fatto delle attività di marketing una delle leve fondamentali del proprio sviluppo e hanno modificato i canali distributivi: prima la vendita passava attraverso grossisti, con un "canale lungo", senza immagine forte e con un doppio ricarico sul prezzo finale. Le aziende con marchio affermate vendono ora invece direttamente al dettaglio, anche con l'apertura di propri negozi, in alcuni casi in franchising.

Tutto bene, quindi? È bene ricordare che siamo sotto di un quarto nella produzione della ricchezza rispetto alla situazione pre-crisi.¹⁵ Se analizziamo, inoltre, le imprese delle catene globali nell'ambito dei processi di riorganizzazione europea, esse sono un pezzo importante e qualificato di sistemi produttivi di dimensione europea e di natura oligopolistica, che hanno il centro di comando di norma in Germania o in Francia; in Germania per la metalmeccanica, in Francia per l'alimentare e il lusso del sistema moda. Questo fatto si accompagna a una riorganizzazione più vasta di tutta la struttura della subfornitura europea, che fa sì che progressivamente il dualismo italiano si evolva nella direzione di una degradazione progressiva della matrice produttiva.¹⁶ Se analizziamo casi come

Il *Made in Italy*
come
organizzazione
industriale

13 Osservatorio del settore tessile abbigliamento nel distretto di Carpi. 10° rapporto, a cura di D. Bigarelli e M. Baracchi, in «R&I. Ricerche e interventi di politica industriale e del lavoro, 2011, disponibile all'indirizzo http://www.r-i.it/doc/OssCarpi_10%20rapporto_2011.pdf.

14 <http://www.liujo.com/it/>

15 European Commission, *Competing in Global Value Chains*, EU Industrial Structure Report 2013.

16 A. Simonazzi, A. Ginzburg, G. Nocella, *Economic relations between Germany and southern Europe*, in «Cambridge Journal of Economics», 37, 2013, pp. 653-675.

quello di Carpi, o un equivalente nel settore meccanico, vale quanto affermato in un rapporto del 2012:

La crescita del fatturato negli ultimi anni è stata generata da un piccolo numero d'impresе finali, mentre per le rimanenti si è confermata una tendenza negativa già in atto da diversi anni. Le imprese in crescita sono quelle che hanno realizzato una profonda trasformazione, riuscendo a innovarsi completamente nell'ambito del prodotto, del marchio, del processo e dei canali di vendita.¹⁷

In termini più generali, riassumendo molte ricerche empiriche,¹⁸ si può dire che, su dieci imprese, due si sono evolute verso la parte superiore, una è stata acquistata o fusa, il resto è in una crisi drammatica irrisolvibile senza mettere mano alla matrice produttiva complessiva, cioè senza ripensare che cosa si produce e per chi. Per il lusso del sistema moda il processo oligopolistico ha, a causa anche della crisi, proceduto a grandi passi attraverso l'acquisizione progressiva, anche da parte di capitali non europei, dei marchi italiani più prestigiosi;¹⁹ analogo processo è avvenuto nel campo delle moto e delle automobili.

Francesco
Garibaldi

17 Rapporto di ricerca per la Federconsumatori Emilia Romagna (mimeo) realizzato dall'IRES Emilia Romagna, a cura di Francesco Garibaldi (coordinatore), Daniela Freddi, Stefano Gallo, Luca Romaniello, p. 64.

18 La più recente è quella dell'ufficio studi della Confindustria: *L'alto prezzo della crisi per l'Italia. Crescono i paesi che costruiscono le condizioni per lo sviluppo manifatturiero*, in «Scenari Industriali», 4, giugno 2013, disponibile all'indirizzo [http://www.confindustria.it/indcong.nsf/0/8ad3391967a62bbfc1257b810031f02a/\\$FILE/Scenari%20industriali%20n.%204%20-%202013.pdf](http://www.confindustria.it/indcong.nsf/0/8ad3391967a62bbfc1257b810031f02a/$FILE/Scenari%20industriali%20n.%204%20-%202013.pdf), visitato il 12 febbraio 2014.

19 Secondo un rapporto Eurispes del dicembre 2013, «sono 437 i passaggi di proprietà dall'Italia all'estero registrati dal 2008 al 2012, secondo le rilevazioni di Kpmg, mentre i gruppi stranieri hanno speso circa 55 miliardi di euro per ottenere i marchi italiani»: Eurispes e Uil-PA, *Outlet Italia. Cronaca di un Paese in (s)vendita. Sintesi per la stampa*, disponibile all'indirizzo <http://www.eurispes.eu/content/sintesi-outlet-italia-cronaca-di-un-paese-svendita-eurispes-uil-pa>.