

**Fiom-Cgil**

**OSSERVATORIO  
SULL'INDUSTRIA  
METALMECCANICA**

a cura dell'Ufficio economico

Anno V, numero **16**



ottobre 2005

# INDICE

## Osservatorio

La congiuntura italiana.....	1
L'industria metalmeccanica .....	14
Il rinnovo del contratto.....	19
Tabelle .....	22
Glossario .....	37

## Contributi

Politiche nuove per i sistemi produttivi in Italia <i>di Enzo Rullani</i> .....	40
La piattaforma per il rinnovo del biennio economico 2005-2006 e gli sviluppi del confronto .....	53

La presente pubblicazione è promossa dall'Ufficio economico Fiom-Cgil  
Responsabile: Gianni Ferrante  
A cura di Paola Naddeo

## 1. LA CONGIUNTURA ITALIANA

### **Premessa**

Come ormai è diventata una triste realtà per il paese, anche nel 2005 l'economia italiana presenterà risultati non certo incoraggianti. Anzi, quest'anno le cose dovrebbero addirittura risultare peggiori degli anni passati: le varie proiezioni e previsioni successive hanno indicato una crescita del Pil oscillante attorno allo 0% per l'anno in corso. Anche se alla fine dell'anno la crescita sarà non negativa, è indubbio che il sistema economico italiano richieda nuovi interventi di politica economica che possano segnare una significativa inversione di tendenza.

In questa direzione i segnali attuali non sembrano poter indurre a ottimismo.

Le incertezze politiche, l'avvicinarsi delle elezioni e le vicende relative alla maggiore istituzione finanziaria, non lasciano prevedere per l'immediato futuro l'adozione di una seria politica di crescita.

L'Italia risentirà indubbiamente del rallentamento dell'economia internazionale, soprattutto quella dei paesi avanzati, anche se le previsioni continuano a indicare per il 2006 un possibile significativo, anche se non entusiasmante, cambio di rotta con una crescita del Pil che potrebbe superare addirittura l'1% (si tratta di un livello di crescita modesto se rapportato all'intera storia del dopoguerra italiano, ma che, considerati i risultati perseguiti negli ultimi anni, oggi appare un miraggio). Il rallentamento dell'economia dei paesi più avanzati potrebbe essere ulteriormente aggravato dai recenti sconvolgimenti naturali e dalla persistenza degli aumenti del prezzo del petrolio.

A frenare poi le possibilità di crescita contribuisce senz'altro la situazione di disagio economico che sempre più famiglie, specie quelle legate al reddito fisso, da lavoro o da pensione, sperimentano. Nel corso degli ultimi anni abbiamo assistito a una profonda redistribuzione del reddito tra le famiglie italiane: i sala-

ri non sono cresciuti in termini reali, mentre sono aumentate sensibilmente le rendite finanziarie, anche grazie a una tassazione particolarmente benevola, molto inferiore a quella che colpisce i redditi da lavoro e la proprietà della casa di abitazione. Una recente analisi dell'Unione europea ha mostrato, infatti, come in Italia le retribuzioni reali negli ultimi dieci anni (dal 1995 al 2004) siano cresciute di appena lo 0,2%, dato molto lontano dal 16,1% della Germania e dal 10,5% della Francia<sup>1</sup>.

Per quanto concerne i redditi da lavoro occorre considerare poi che, se le retribuzioni nominali sono riuscite appena a mantenere il passo con l'inflazione rilevata, la recente riforma previdenziale, giustamente incentivando il ricorso a forme di previdenza complementare, ha chiaramente sancito che un lavoratore ormai, per potersi garantire un livello di pensione analogo a quello esistente prima del 1995, deve di fatto rinunciare al tfr. Tale rinuncia significa che in dieci anni il reddito complessivo dei lavoratori, definito come somma del reddito direttamente percepito e di quello differito, abbia registrato una sensibile contrazione.

La difficile situazione economica di numerose famiglie viene rilevata in modo chiaro dall'Istat, soprattutto nella rilevazione sulle vendite del commercio al dettaglio. Secondo i dati Istat nei primi sei mesi del 2005 il valore totale delle vendite al dettaglio è diminuito dello 0,6%. Si tratta di un dato allarmante perché non tiene conto dell'inflazione. Qualora si consideri anche l'inflazione, superiore nel periodo al 2%, si ottiene una contrazione delle vendite al dettaglio del 3% in termini reali; tutto ciò è avvenuto in un solo anno. Anche i dati sulle vendite dei beni durevoli non sembrano certo positivi. Come ormai sottolineato da più parti, si pone un serio problema di difesa del reddito di ampie quote di cittadini/lavoratori.

<sup>1</sup> Cfr. Ecfm Country Focus, *Stuck in a rut? Italy's weak export performance and unfavourable product specialisation*, Bruxelles 12 maggio 2005.

In realtà l'andamento non positivo dell'economia è frutto di andamenti molto differenziati tra settori e all'interno degli stessi settori di attività economica. Si è già detto come negli ultimi anni sia avvenuta una profonda redistribuzione delle risorse all'interno dell'economia, con un im-

**In Italia le retribuzioni reali dal 1995 al 2004 sono cresciute dello 0,2%, molto meno del 16,1% della Germania e del 10,5% della Francia**

patto regressivo ai danni dei percettori di reddito fisso, ma altre sono le trasformazioni avvenute nel sistema economico. Nel mercato del lavoro l'occupazione è continuata a crescere, nonostante l'andamento complessivo non positivo; la crescita dell'occupazione appare legata soprattutto alla emersione di posizioni sommerse e alla regolarizzazione dei lavoratori immigrati, mentre la componente «tipica» della forza lavoro ha registrato forti difficoltà a mantenere le proprie posizioni.

Ma anche tra le imprese si sono registrati forti cambiamenti. Così se la crescita complessiva è stata modesta, vi sono però imprese che mostrano andamenti sicuramente positivi. I profitti per numerose imprese negli ultimi anni sono cresciuti fortemente. L'ultimo Rapporto di Mediobanca<sup>2</sup>, che analizza i dati di 2.007 grandi e medie imprese italiane nell'industria e nel terziario per il decennio 1995-2004, mostra nell'ultimo anno profitti record per tali imprese.

A fronte di una crescita, nel 2004, del Pil in valore corrente del 3,9%, le aziende del campione Mediobanca hanno realizzato una crescita complessiva del 6% circa. All'interno del campione spicca la forte crescita del settore «siderurgico e metallurgico», 29,0%, ma anche la crescita del settore «meccanico» non è stata irrilevante, pari al 5,3%. Per il settore meccanico il risultato d'esercizio prima delle imposte è risultato pari all'8,3%, molto superiore a quello di tutti gli anni considerati da Mediobanca (1995-2004), con la sola eccezione del 1998.

Mediobanca rileva inoltre una crescita della produttività (valore aggiunto per addetto a prezzi costanti) nel periodo 1996-2004 pari nel settore «meccanico ed elet-

tronico» al 21,6% e nel settore «siderurgico e metallurgico» al 4,2%. Considerati gli andamenti dei prezzi alla produzione, il costo del lavoro unitario è diminuito rispettivamente del 7,6% e del 14,8%; si ricorda che tale costo rappresenta sia un indice della quota del reddito da lavoro che, il suo in-

verso, un indicatore dell'andamento dei profitti<sup>3</sup>.

In sostanza, secondo quanto si può ricavare dai dati Mediobanca, la forte crescita della produttività registrata nelle aziende medio-grandi è stata utilizzata sia per contenere i prezzi alla produzione che per aumentare i profitti.

### 1.1 Il quadro internazionale

In Italia, nel corso del 2004 il Pil è cresciuto dell'1,2%, si tratta di un valore che non sarà replicato nell'anno in corso e che rappresenta, comunque, il più basso valore tra i paesi normalmente presi a riferimento in questo «Osservatorio» (tabella 1 e figura 1).

Infatti, il valore registrato per l'Italia si colloca lontano dal 2,0% medio dei paesi che appartengono all'Area euro e ancor più distante dai dati di Stati Uniti (4,2%), Regno Unito (3,2%) e Giappone (2,7%). Per l'anno in corso, secondo il Fondo monetario internazionale (Fmi), la crescita dell'Italia dovrebbe essere nulla, mentre tutti gli altri paesi, sebbene a un tasso inferiore rispetto al 2004, dovrebbero registrare una crescita non trascurabile, oscillando dallo 0,8% della Germania al 3,5% degli Stati Uniti. Solo nel prossimo anno l'Italia potrebbe ridurre in parte le distanze con gli altri paesi.

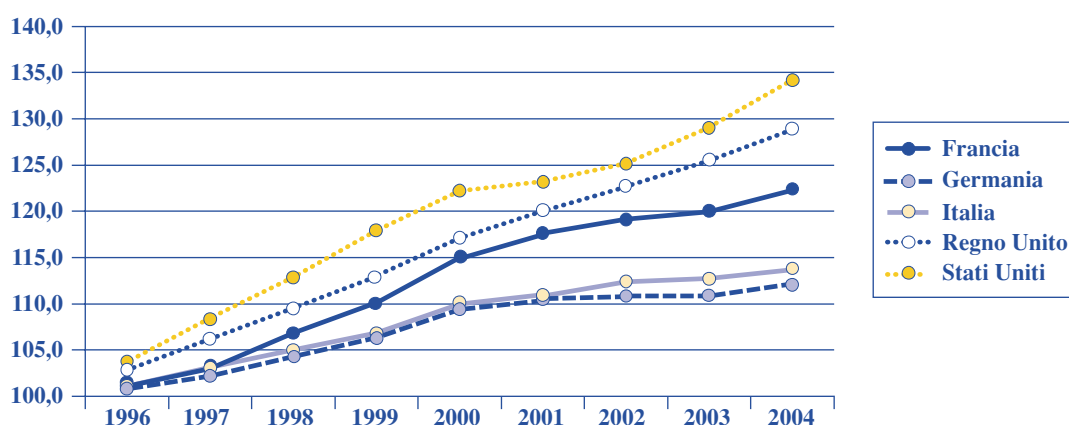
Nel periodo 1995-2004, tra i paesi industrializzati, quello che registra la migliore performance sono gli Stati Uniti con una crescita complessiva del 34,0%, seguito a una certa distanza dal Regno Unito con una crescita del 29,3% (cfr. numeri indice della tabella 1). L'Italia nello stesso periodo registra una crescita assolutamente modesta e pari al 14,1%, superiore solo a quella tedesca.

<sup>2</sup> Cfr. Mediobanca, *Dati cumulati di 2.007 società italiane*, 2005.

<sup>3</sup> In termini di Contabilità nazionale, i cui dati sono presentati nella tabella 11 per l'Italia (e in quella 7 per il confronto internazionale), tale costo unitario viene definito Clup reale. In realtà, nella Contabilità nazionale le cose sono un po' più complicate rispetto a quanto avviene per i dati relativi alle singole aziende. Infatti, a differenza di quanto avviene per le aziende, nella Contabilità nazionale si pone il problema di come computare i dati relativi ai lavoratori autonomi, finendo con l'assumere che questi abbiano la stessa produttività dei lavoratori dipendenti. Tale assunzione forse contribuisce a condurre ai risultati sensibilmente differenti rispetto a quelli presenti nel campione Mediobanca.

## La congiuntura italiana

FIGURA I – LA DINAMICA DEL PRODOTTO INTERNO LORDO (PIL) NEL PERIODO 1995-2004



Fonte: Elaborazioni su dati Fmi, «World Economic Outlook», settembre 2005

Limitando l'analisi alla sola industria in senso stretto si osserva che, secondo i dati di fonte Eurostat (purtroppo incompleti), la Germania ha registrato nel corso del 2004 una crescita del valore aggiunto tutt'altro che trascurabile, pari al 4,3% (tabella 2). L'Italia, dopo un triennio di forte difficoltà, registra nel 2004 una crescita del valore aggiunto pari allo 0,3%; si tratta di un valore modesto che potrebbe rappresentare un segnale di inversione di tendenza anche se i dati del 2005 non sembrano molto incoraggianti.

L'analisi di lungo periodo (1995-2004) mostra che l'Italia, nonostante gli andamenti degli ultimi anni, ha registrato una crescita complessiva del 4,4%, valore superiore solo a quello del Regno Unito. La performance dell'Italia appare sensibilmente lontana da quella della Francia (21,0%, dato relativo al periodo 1995-2003), della Germania (15,5%) e della media dell'Area euro (16,3%).

In realtà l'evoluzione temporale dell'Italia si compone di due distinti periodi: un primo periodo fino al 2000 in cui il valore aggiunto nell'industria in senso stretto cresce del 5,7% e uno successivo nel quale vi è una contrazione superiore al punto percentuale.

In Italia il tasso di inflazione (Indice armonizzato dei prezzi al consumo o Ipc<sup>4</sup>) nel 2004 risulta pari al 2,3% (tabella 3). Tale valore risulta perfettamente in

linea con quello francese e inferiore a quello statunitense, ma superiore a quello di tutti gli altri paesi considerati, con il Giappone che ha registrato anche nel 2004 un tasso di inflazione nullo. Per quanto riguarda i paesi dell'Area euro si deve considerare che questi hanno potuto beneficiare nel contenimento del tasso di inflazione, oltre che di una debole dinamica della domanda, anche del forte apprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro, che ha ridotto, a parità di altre condizioni, il costo delle materie prime importate, agendo di fatto nella direzione opposta a quella di un'inflazione importata.

Nel periodo 1995-2004 la crescita complessiva dell'indice dei prezzi al consumo per l'Italia è risultata pari al 24,5%, valore superiore a quello di tutti gli altri paesi considerati; l'unico paese che sembra avvicinarsi all'Italia, per quanto riguarda la dinamica dell'inflazione, sono gli Stati Uniti, ma si tratta, come noto, di un paese che sperimenta ben altre dinamiche di crescita dell'economia.

Nonostante la fase congiunturale non favorevole, l'Italia, secondo l'Fmi, nel 2004 continua a registrare una crescita del numero di occupati, pari allo 0,3%. Si tratta di un valore non particolarmente elevato, ma comunque non trascurabile. La differenza con il dato Istat, che stima la crescita del numero di occu-

<sup>4</sup> Si tratta di un indicatore della dinamica inflativa utilizzato nei confronti europei che differisce da quelli usualmente utilizzati in Italia per calcolare l'inflazione. Quello europeo si differenzia dagli indici Nic e Foi in quanto «si riferisce alla spesa monetaria per consumi finali sostenuta esclusivamente dalle famiglie; esclude, inoltre, sulla base di regolamenti comunitari, alcuni prodotti come, ad esempio, le lotterie, il lotto e i concorsi pronostici»; infine considera i prezzi effettivamente pagati dal consumatore e non quelli di listino, come avviene per gli indici dei prezzi italiani. In sostanza l'indice europeo tende a divergere da quelli italiani (Nic e Foi) soprattutto nelle fasi che precedono o seguono sconti, saldi, vendite promozionali, ecc. (cfr. al riguardo le «Note informative» dell'Istat relative agli indici dei prezzi al consumo).

## La congiuntura italiana

pati pari allo 0,7%, si deve probabilmente ai diversi criteri di misurazione adottati. Il dato per l'Italia appare superiore solo a quello di Francia e Giappone, ciò rappresenta un'inversione di tendenza rispetto agli ultimi anni in cui l'occupazione cresceva più in Italia che altrove (tabella 4 e figura 2).

La dinamica di lungo periodo mostra, infatti, che l'Italia (con il 10,7%) è il paese che registra nel periodo 1995-2004 il più alto tasso di crescita dell'occupazione, dopo gli Stati Uniti (11,7%).

Il tasso di disoccupazione in Italia, misurato dall'Fmi, si attesta nel 2004 all'8,5% (il tasso di disoccupazione comunicato dall'Istat per il 2004 risulta, invece, pari all'8,0%), valore inferiore a quello registrato in tutte le altre economie dell'Area euro ma superiore a quello di Stati Uniti, Giappone e Regno Unito. In ogni caso, il dato dell'Italia per il 2004 deve essere considerato positivo, soprattutto in con-

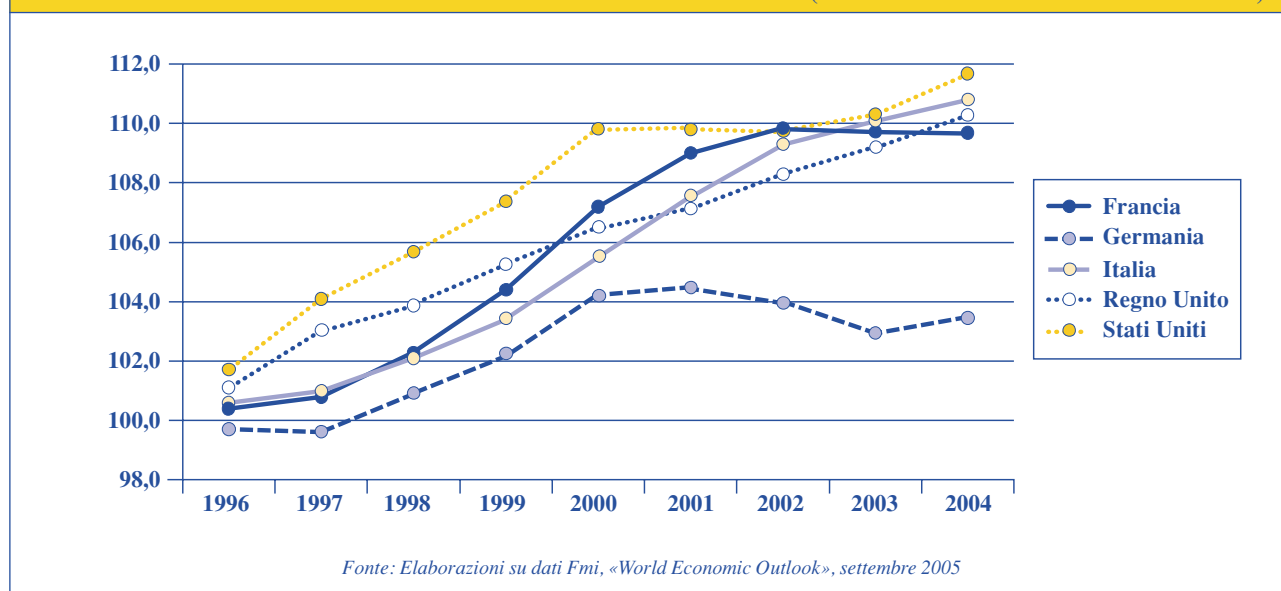
**Il tasso di disoccupazione italiano è influenzato dal basso tasso di attività. L'Italia ha il più alto tasso di disoccupazione femminile**

nessione con gli alti valori registrati all'inizio del periodo in esame (tabella 5a e figura 3).

Sicuramente il dato italiano è influenzato dal basso tasso di attività<sup>5</sup> che fa sì che oltre a essere ridotto il numero di occupati anche il numero dei disoccupati sia ridotto. La riduzione del tasso di

disoccupazione ha riguardato in Italia anche la componente femminile, il cui tasso di disoccupazione, pari al 10,5% nel 2004, risulta ormai in linea con quello degli altri paesi dell'Area euro (tabella 5b). Nella tabella 6 sono riportati alcuni dati relativi alla dinamica delle retribuzioni orarie nel settore manifatturiero di fonte Ocse<sup>6</sup>. Secondo tali dati nel 2004, rispetto all'anno precedente, le retribuzioni in Italia sono aumentate del 2,9%, valore superiore a quello del 2003. Il confronto con gli altri paesi mostra che la crescita delle retribuzioni nel manifatturiero in Italia è inferiore a quella di Regno Unito, sostanzialmente in linea con quella di Francia e Stati Uniti e

FIGURA 2 – LA DINAMICA DELL'OCCUPAZIONE NEL PERIODO 1995-2004 (NUMERI INDICE – ANNO BASE 1995 = 100)

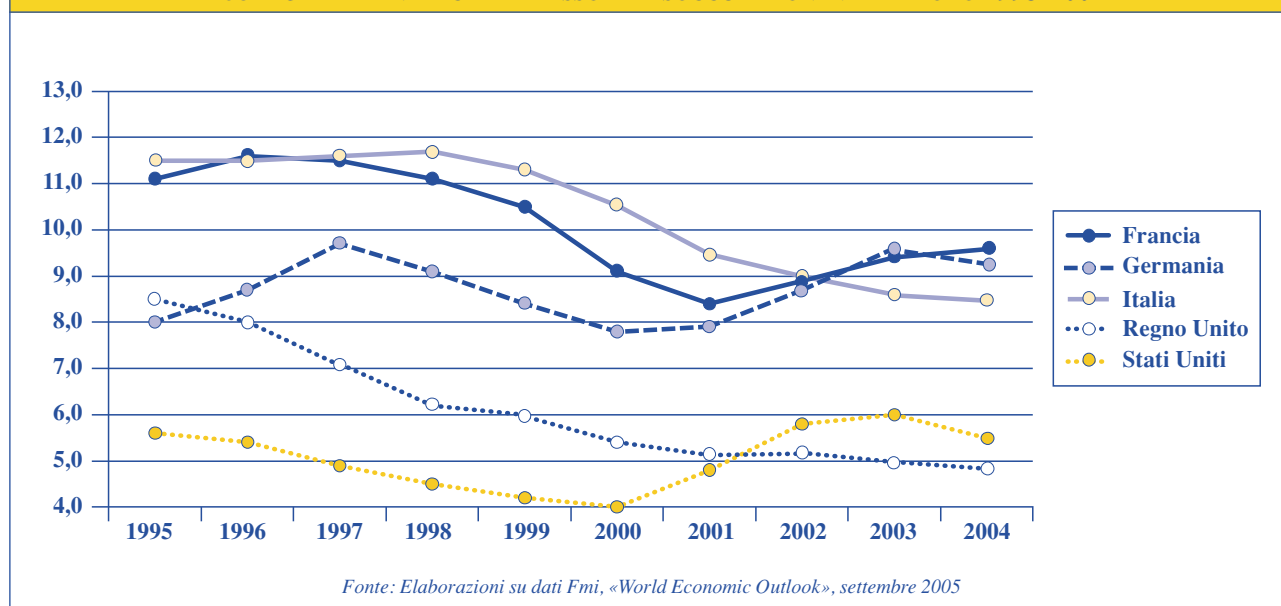


<sup>5</sup> Si ricorda che il tasso di attività è rappresentato dal rapporto tra la forza lavoro e la popolazione in età attiva; la forza lavoro è rappresentata dalla somma degli occupati e dei disoccupati. Il numero di occupati rappresenta la capacità del sistema economico di creare lavoro, mentre la disoccupazione, rappresenta un dato di più difficile misurazione, e attualmente è misurata attraverso la ricerca attiva di un lavoro in un determinato arco temporale. Una diversa definizione statistica potrebbe far variare il numero dei disoccupati, ma ciò che dovrebbe maggiormente contare è il tasso di attività o di occupazione.

<sup>6</sup> In realtà i dati Ocse si riferiscono a grandezze eterogenee. Per l'Italia e la Francia, ad esempio, i dati riguardano le retribuzioni contrattuali, per altri paesi (ad esempio gli Stati Uniti) la definizione di settore manifatturiero non coincide con quella dell'Ocse, oppure viene considerato un aggregato più ampio (ad esempio i dati italiani si riferiscono all'industria nel suo complesso). Tuttavia ciò non dovrebbe comportare particolari problemi nell'analisi dei tassi di variazione.

## La congiuntura italiana

FIGURA 3 – LA DINAMICA DEL TASSO DI DISOCCUPAZIONE NEL PERIODO 1995-2004



superiore a Germania e, soprattutto, Giappone<sup>7</sup>. La dinamica di lungo periodo mostra che negli anni 1995-2004 le retribuzioni orarie in Italia sono cresciute del 26,5%. Si tratta di un valore superiore unicamente a quello della Germania (21,9%) e a quello del Giappone (8,0%), paese che, si ricorda, ha sperimentato una forte deflazione (riduzione generalizzata dei prezzi) nel corso degli ultimi anni. Tutti gli altri paesi considerati hanno registrato aumenti delle retribuzioni sensibilmente superiori a quelli dell'Italia. In particolare, le retribuzioni orarie sono cresciute del 43,7% nel Regno Unito, del 31,1% in Francia e del 30,8% negli Stati Uniti.

Naturalmente, per quanto riguarda il punto di vista dei lavoratori, più che la dinamica delle retribuzioni nominali, interessa quelle delle retribuzioni reali, ovvero la crescita del potere di acquisto dei salari. Quando si analizza tale grandezza si osserva che la contenuta dinamica delle retribuzioni in Italia, nei confronti con gli altri paesi industrializzati, assume dimensioni sicuramente penalizzanti per i lavoratori italiani dal momento che, come mostrato nella tabella 3, l'Italia è il paese

**Tra il 1995 e il 2004 le retribuzioni orarie in Italia sono cresciute del 26,5%: nel Regno Unito del 43,7%, in Francia del 31,1%**

che nel periodo considerato ha registrato il più alto tasso di inflazione.

Nella figura 4 è riportato l'andamento dell'inflazione, così come rappresentato nella tabella 3, e quello delle retribuzioni reali, la cui somma rappresenta sostanzialmente la dinamica delle retribuzioni nominali riportata nella tabella 6.

Il dato che emerge con forte chiarezza da tale figura è che in Italia, a differenza di quanto avviene negli altri paesi considerati, il tasso di crescita delle retribuzioni nominali copre di fatto esclusivamente la crescita dei prezzi. Tra il 1995 e il 2004 le retribuzioni orarie reali in Italia crescono di appena l'1,6% contro valori ben maggiori degli altri paesi. Si passa, infatti, dal 5,6% degli Stati Uniti al 26,0% del Regno Unito. In Germania la crescita delle retribuzioni orarie è pari al 9,0%,

in Francia al 13,3%. In sostanza l'Italia è tra i paesi in cui le retribuzioni nominali crescono meno, mentre il tasso di inflazione risulta più elevato. La conseguenza di ciò è una sostanziale invarianza delle retribuzioni reali.

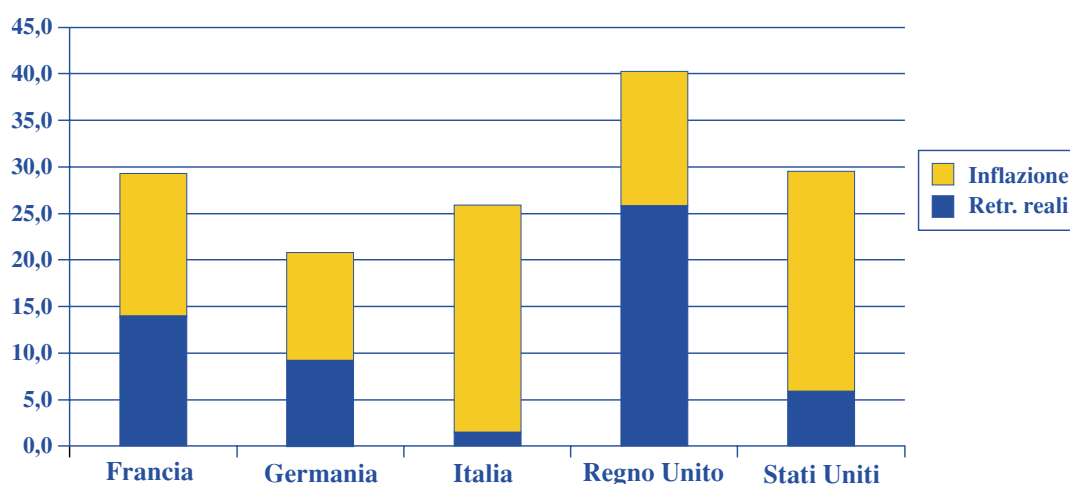
In merito alle retribuzioni reali, sono finalmente disponibili i dati di fonte Eurostat relativi alla «Struc-

<sup>7</sup> Per poter avere un'informazione sull'andamento delle retribuzioni complessive occorre ovviamente considerare congiuntamente il tasso di crescita delle retribuzioni orarie con quello delle ore lavorate. Ciò in quanto, a parità di retribuzioni orarie, un aumento delle ore lavorate determina un aumento delle retribuzioni complessive.



## La congiuntura italiana

FIGURA 4 – LE COMPONENTI DELLA CRESCITA DELLE RETRIBUZIONI ORARIE NOMINALI NEL PERIODO 1995-2004



Fonte: elaborazioni su dati Ocse e Fmi

ture of earnings survey» per il 2002. Pur se i dati non sono particolarmente aggiornati, tale *survey* fornisce informazioni importanti sulle differenze reddituali tra settori di attività economica, componenti della forza lavoro e paesi europei. Per i lavoratori con contratto a tempo indeterminato, attivi nel settore manifatturiero, la retribuzione lorda risulta in media in Italia pari a circa 25 mila euro. Si tratta di un valore decisamente inferiore a quello di tutti gli altri paesi considerati, valore che oscilla tra i circa 30 mila euro della Francia e i circa 39 mila del Regno Unito (figura 5). Le differenze risultano marcate anche considerando separatamente la componente maschile e femminile; inoltre le donne guadagnano in media costantemente molto meno degli uomini in tutti i paesi.

Nella tabella 7 sono riportati i dati relativi alla produttività del lavoro nei principali paesi industrializzati, misurata in termini di Pil *pro capite*. Prima di analizzare i dati sulla produttività, così come vengono calcolati normalmente dagli istituti di statistica, appare opportuno avanzare alcune considerazioni. La produttività viene calcolata come rapporto tra valore aggiunto complessivo e unità di lavoro (o occupati) totali. Ciò significa che si ipotizza che i lavoratori, indipendentemente dalla dimensione di impresa o dalla posizione nella professione (dipenden-

**La retribuzione media lorda in Italia è pari a 25.000 euro, in Francia a 30.000 euro e nel Regno Unito a 39.000 euro**

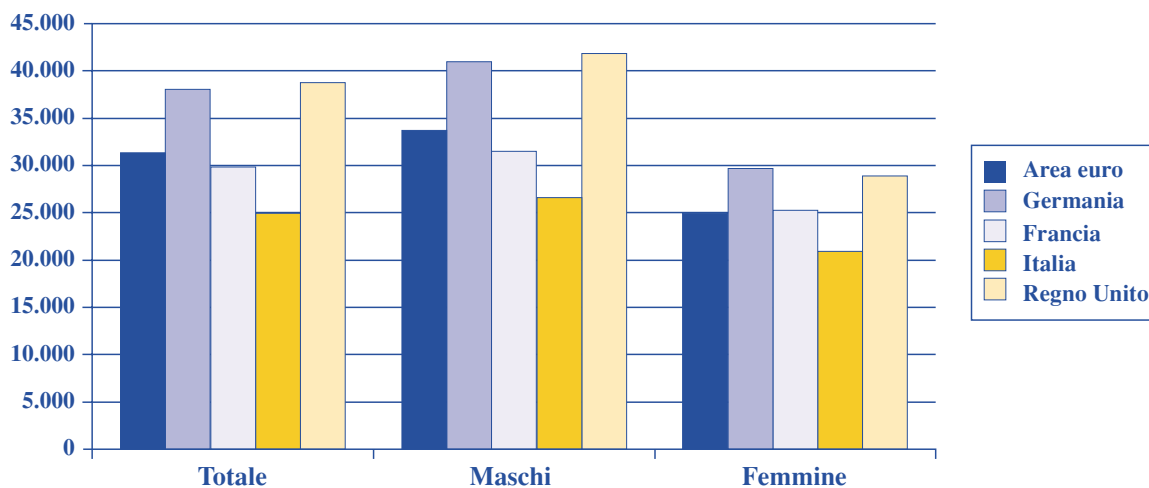
te o indipendente), abbiano la medesima produttività. Tale ipotesi rappresenta un criterio di misurazione che non sembra particolarmente corretto; tuttavia, se la composizione della struttura produttiva e occupazionale rimane invariata nel tempo, ciò non dovrebbe creare problemi nei tassi di variazione. Ma ciò non

sembra essersi verificato negli ultimi anni. Inoltre, per l'Italia sembra essersi verificato un problema di corretta misurazione dell'input di lavoro, nel senso che l'aumento registrato per l'occupazione derivante dall'emersione di posizioni sommerse o dalla regolarizzazione di lavoratori immigrati sembra essersi impropriamente traslato nella misurazione dell'input di lavoro. Il risultato è che, specie per l'Italia, si potrebbe essere determinata una sottostima notevole dell'evoluzione della produttività. Ad esempio, i dati dell'Fmi mostrano una crescita della produttività nel settore manifatturiero in Italia nel periodo 1995-2004 del 7,2%, mentre i dati di fonte Mediobanca danno una crescita della produttività del 18,8%, con dinamiche assai differenti.

Nel 2004 la produttività nel settore manifatturiero in Italia sarebbe diminuita dello 0,3%; tale contrazione fa seguito a un triennio di forti contrazioni della produttività. L'Italia è l'unico paese che registrerebbe un andamento così negativo della produttività. Anche l'analisi di lungo periodo mostra una di-



FIGURA 5 – RETRIBUZIONI LORDE IN EUROPA NEL SETTORE MANIFATTURIERO PER I LAVORATORI CON CONTRATTO A TEMPO INDETERMINATO NEL 2002



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat, «Structure of earnings survey 2002», 16 settembre 2005

namica particolarmente negativa per l'Italia nel confronto internazionale.

Nel 2004 in Italia il Costo del lavoro per unità di prodotto (Clup) in termini nominali è cresciuto del 2,7%. Si tratta, dopo il Regno Unito, del più alto incremento tra i paesi considerati (tabella 8).

Complessivamente nel periodo 1995-2004 il Clup nominale è cresciuto in Italia del 22,9%. Si tratta di una crescita inferiore solamente a quella del Regno Unito, il 27,1%. Rispetto agli altri paesi europei, la crescita del Clup nominale italiano risulta doppia rispetto a quella della Francia e della media dell'Area euro e notevolmente superiore a quella della Germania, paese in cui si registra appena l'1,3%.

Si ricorda che il Clup nominale è calcolato dall'Eurostat come rapporto tra retribuzione nominale per dipendente e produttività espressa in termini reali. Per quanto concerne la dinamica della produttività sono stati già analizzati, nel commento alla tabella precedente, i problemi esistenti nella misurazione di tale grandezza; mentre nel numero precedente dell'«Osservatorio» sono stati ampiamente analizzati i limiti nell'impiego del Clup nominale. In sostanza, il Clup nominale rappresenta essenzialmente un indicatore dell'inflazione e, pertanto, qualora le imprese, a seguito di un incremento della produttività, invece di ridurre i prezzi alla produzione, decidano di aumentare i profitti, il Clup nominale risulterà più ele-

vato, o non diminuirà, proprio perché si è rinunciato a perseguire un contenimento dei prezzi.

In un'ottica di politica dei redditi, la crescita delle retribuzioni nominali dovrebbe essere al più uguale alla crescita dei prezzi più quella della produttività. Naturalmente quello che deve avvenire è che la crescita delle retribuzioni sia tale da non generare inflazione, ovvero che la crescita delle retribuzioni segua l'andamento dei prezzi e non l'anticipi. Ciò è quello che era previsto in Italia con gli accordi del '93, in base ai quali la crescita delle retribuzioni ha a riferimento la dinamica dell'inflazione programmata e nella contrattazione successiva si recupera l'eventuale gap tra inflazione effettiva e programmata (perché tale meccanismo possa funzionare correttamente è necessario che il tasso di inflazione programmato sia raggiungibile e condiviso).

Ma se questi sono i principi alla base della politica dei redditi, ha molto più senso considerare invece del Clup nominale quello reale, sempre calcolato dall'Eurostat, seppure permangono i problemi di misurazione della produttività. La differenza tra i due indici è che nel calcolo del Clup nominale il Pil considerato è a prezzi correnti, invece che costanti, ovvero il Pil non viene deflazionato per il deflatore del Pil. In pratica il Clup reale rappresenta un indicatore di come i guadagni di produttività generati nel sistema vengono ripartiti tra retribuzioni e profitti.

**Negli anni 1995-2004 il Clup reale è diminuito del 4,3%**

Nel 2004 il Clup espresso in termini reali si è ridotto in Italia dello 0,2%. L'unico paese, tra quelli per cui si dispone di dati, che ha visto un aumento, seppur lieve,

del Clup reale è il Regno Unito; tutti gli altri paesi mostrano una contrazione del Clup reale maggiore di quella registrata in Italia (tabella 9).

L'analisi di lungo periodo mostra che negli anni 1995-2004 il Clup in termini reali è diminuito in Italia del 4,3%. Ciò vuol dire che, al di là dei richiamati problemi di misurazione della produttività, in Italia nell'ultimo decennio si è ridotta la quota della produzione che va a beneficio del fattore lavoro.

Il confronto internazionale mostra che, nel lungo periodo, a parte la media dell'Area euro, l'Italia è il paese che ha registrato la più forte contrazione del Clup reale.

### 1.2 La crescita in Italia

Dopo due trimestri negativi, il secondo trimestre del 2005 ha segnato una crescita del Pil non trascurabile rispetto a quello precedente. Secondo i dati di Con-

tabilità nazionale, infatti, il Pil a prezzi costanti (destagionalizzato e corretto per il numero delle giornate lavorative) è cresciuto dello 0,7% dopo la contrazione dello 0,5% del trimestre precedente. È ancora presto per dire se si tratta di un'inversione di tendenza, anche perché sull'andamento dei primi due trimestri pesa il fatto che il rallentamento dell'attività economica legato alla Pasqua quest'anno è capitato nel mese di marzo (e quindi nel primo trimestre) invece di come normalmente avviene, ad aprile (secondo trimestre). In ogni caso, il tasso di crescita del Pil nei primi sei mesi dell'anno, rispetto all'analogo periodo del 2004, risulta ancora leggermente negativo (figura 6).

Secondo quanto indicato nella tabella 10 il Pil è cresciuto nel 2004 dell'1,2% rispetto al 2003. Il tasso di crescita dell'industria è risultato pari allo 0,6%, ma tale crescita è dovuta esclusivamente alle costruzioni in quanto il valore dell'industria in senso stretto è risultato pari allo 0,1%.

Il deflatore implicito<sup>8</sup>, misurato dal rapporto tra i tassi di crescita a prezzi correnti e costanti del Pil, è aumentato del 2,6% nel corso del 2004; si tratta di un valore lievemente inferiore a quello medio del 2003, pari al 2,9%, ma particolarmente elevato se si con-

**FIGURA 6 – EVOLUZIONE DEL PIL NEL PERIODO PRIMO TRIMESTRE 1997 – SECONDO TRIMESTRE 2005 (VARIAZIONI PERCENTUALI SUL TRIMESTRE CORRISPONDENTE)**



Fonte: elaborazioni su dai Istat, Contabilità nazionale

<sup>8</sup> Il deflatore implicito rappresenta un indicatore, seppure non corretto, dell'inflazione. Infatti, l'inflazione è rappresentata dalla crescita dei prezzi dei beni, mentre il deflatore implicito da un lato considera i prezzi finali e quelli intermedi, dall'altro risente fortemente delle variazioni della composizione dei consumi e queste ultime a loro volta sono influenzate dalla dinamica dei prezzi relativi.

**Le unità di lavoro nel 2004 crescono dello 0,5% nell'intera economia e diminuiscono dello 0,7% nell'industria in senso stretto**

sidera la fase difficile che sta attraversando l'economia italiana. Nei primi due trimestri del 2005 il deflatore implicito è cresciuto rispettivamente del 2,3% e dell'1,9%, risultando quindi in

media pari al 2,1%, ovvero mezzo punto percentuale inferiore rispetto al 2004.

Anche per l'industria in senso stretto il deflatore implicito risulta nel 2004 pari al 2,6%; tuttavia la dinamica per gli altri periodi considerati risulta sensibilmente diversa. Infatti nel 2003 il deflatore risulta pari all'1,9% contro il 2,9% dell'intera economia e nel primo semestre del 2005 si è ridotto all'1,8% (o addirittura l'1,2% se si considera solo il secondo trimestre). Pertanto il valore registrato nel 2004 appare solo occasionale, essendo in genere la dinamica dei prezzi più contenuta nell'industria in senso stretto (più esposta alla concorrenza internazionale).

Le Unità di lavoro (Ula) totali crescono nel 2004 per l'intera economia dello 0,8%, mentre quelle dipendenti dello 0,5%. L'industria in senso stretto presenta dinamiche totalmente differenti, con una contrazione pari rispettivamente allo 0,4% e allo 0,7%. Anche nel primo semestre dell'anno in corso si osserva un andamento dicotomico: le Ula totali e dipendenti diminuiscono per l'industria in senso stretto (-0,9% e -0,5%) e crescono nell'intera economia (0,5% e 0,9%). La produttività del lavoro, misurata in termini di Contabilità nazionale come rapporto tra valore aggiunto ai prezzi di mercato<sup>9</sup> e Ula<sup>10</sup> totali, cresce nel 2004 dello 0,5% sia nell'industria in senso stretto che nell'intera economia. Nei primi sei mesi del 2005 diminuisce dello 0,7% sia nell'industria in senso stretto che nell'intera economia; per la prima tale evoluzione deriva da un crollo nel primo trimestre (-2,2%) e una ripresa nel secondo (0,7%), insufficiente però a compensare la contrazione del trimestre precedente. Il costo del lavoro<sup>11</sup> e le retribuzioni per unità di la-

voro dipendente crescono nel 2004 di circa il 3% per l'intera economia. L'industria in senso stretto, contrariamente a quanto avviene normalmente, registra una crescita leggermente superiore a quella totale. Nel primo semestre del 2005 l'andamento di entrambi gli indicatori mostra una tendenza a rallentare sia per l'industria in senso stretto che per l'intera economia, pur mantenendosi leggermente al di sopra del tasso di inflazione.

Per effetto delle dinamiche del costo del lavoro e della produttività, il Costo del lavoro per unità di prodotto (Clup) cresce nel 2004 del 2,4% in termini nominali e diminuisce dello 0,3% in termini reali. Per l'industria in senso stretto si registrano valori positivi per il Clup sia nominale che reale, pari al 2,7% e ad appena lo 0,1%. Nel primo semestre del 2005, in corrispondenza della flessione della produttività, il Clup nominale e reale tende a mostrare valori più elevati sia per l'intera economia che per l'industria in senso stretto.

### 1.3 L'occupazione

Nel corso del 2004, secondo i dati Istat sulle Forze di lavoro, il numero complessivo di occupati risulta in Italia pari a circa 22,4 milioni di unità. Tale dato risulta superiore dello 0,7% rispetto all'anno precedente. Nei primi due trimestri del 2005 l'occupazione è cresciuta, rispetto ai primi due trimestri del 2004, di oltre l'1%. L'unico settore, tra quelli considerati, che mostra una dinamica negativa sia nel 2004 che nel 2005 è l'industria in senso stretto: -0,9% nel 2004 e -0,8% nel primo semestre del 2005 (tabella 11).

Nel corso del 2004 cresce sia l'occupazione dipendente (0,5%) che, soprattutto, quella indipendente (1,4%). La maggiore crescita dell'occupazione indipendente avviene in tutti i settori, con la sola eccezione dell'industria in senso stretto, nella quale l'occupazione dipendente mostra una maggiore tenuta rispetto a quella indipendente. Nel corso del primo semestre del 2005 sembrerebbe registrarsi, in tutti i settori considerati, un vero e proprio crollo dell'occupazione indipendente, crollo più che compensato dall'incremento dell'occupazione dipendente (anche in questo caso con la sola eccezione dell'industria in senso stretto).

<sup>9</sup> In realtà occorrerebbe considerare il valore aggiunto al costo dei fattori invece che quello ai prezzi di mercato, in quanto quest'ultimo differisce rispetto al primo per la presenza delle imposte e dei servizi finanziari imputati, che non contribuiscono certo a determinare la produttività dei fattori. Per le diverse definizioni di valore aggiunto si rinvia al *Glossario*.

<sup>10</sup> Per i problemi derivanti da tale modalità di calcolo della produttività si rinvia a quanto già detto commentando i confronti internazionali.

<sup>11</sup> Si ricorda che la Contabilità nazionale definisce il costo del lavoro come «reddito da lavoro dipendente».

Certo gli andamenti sopra richiamati, per quanto concerne l'occupazione, sollevano qualche perplessità circa la capacità dell'indagine di rilevare correttamente le variazioni ai margini della forza lavoro. Così, mentre si continua giustamente a interrogarsi del perché l'occupazione complessiva cresca,

nonostante l'andamento non esaltante dell'economia, occorre pure interrogarsi se i movimenti tra lavoro indipendente e lavoro dipendente, ovvero tra settori di attività economica, sottintendano movimenti reali nel mercato del lavoro o siano anche questi il frutto di processi di emersione del sommerso o di regolarizzazione del lavoro di immigrati.

La crescita dell'occupazione nel 2004 ha riguardato in misura maggiore la componente femminile rispetto a quella maschile (l'1,0% contro lo 0,6%). Nel corso del primo semestre del 2005 sembrerebbe registrarsi un ribaltamento della tendenza degli ultimi anni con l'occupazione maschile che cresce dell'1,2%, mentre quella femminile dell'1,1% (tabella 12).

Per effetto degli andamenti descritti, fino al 2004, è continuata a crescere l'incidenza dell'occupazione femminile sul totale: il tasso di femminilizzazione dell'occupazione è risultato pari al 39,2%, in aumento ri-

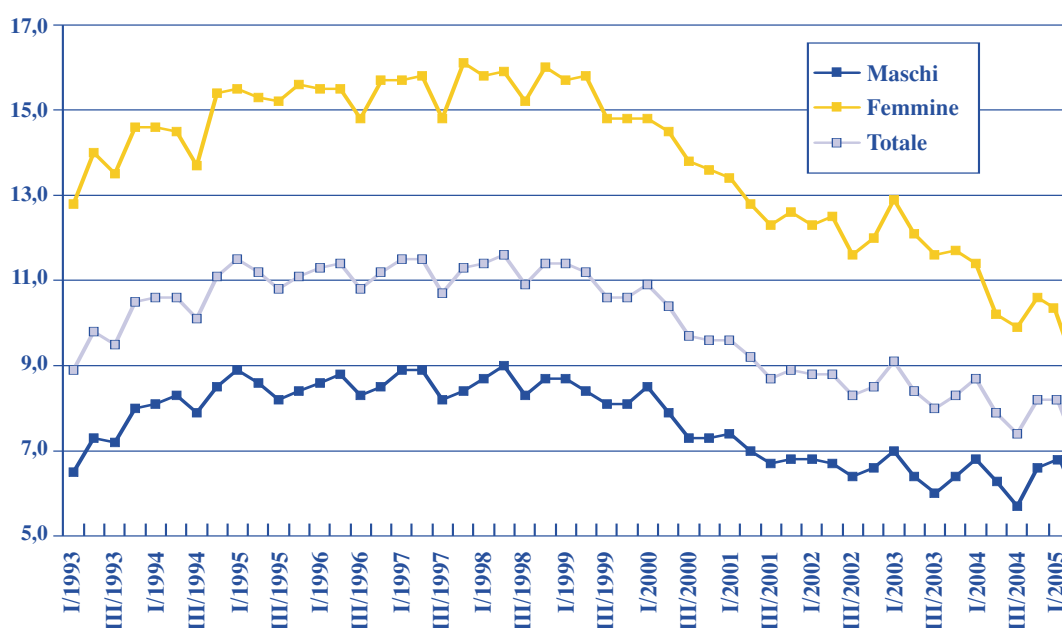
**Il tasso di disoccupazione è diminuito anche perchè nel Mezzogiorno le forze di lavoro sono scoraggiate nella ricerca di un'occupazione**

spetto al 39,1% del 2003 e al 38,9% del 2002. Il settore in cui è maggiore la presenza femminile è quello dei servizi, dove il tasso di femminilizzazione è pari al 47,5% (era il 46,6% nel 2002); mentre la presenza femminile si riduce nell'industria in senso stretto e nel totale industria. Nel 2004 il tasso di disoccupazione

risulta pari all'8,1%, valore medio tra il 6,4% dei maschi e il 10,5% delle femmine (tabella 13). Nel corso del 2004 è continuata quindi la tendenza alla contrazione del tasso di disoccupazione, tendenza iniziata a partire dal 1998 (figura 7). Nel corso del 2005 tale tendenza si sarebbe addirittura accentuata, fino a giungere al 7,5% del secondo trimestre. Come più volte rilevato, però, la riduzione del tasso di disoccupazione è stata favorita anche dalla contrazione delle forze di lavoro, specie nel Mezzogiorno; si tratta di lavoratori che hanno smesso di cercare un'occupazione, forse perché scoraggiati dalla difficoltà di trovare un lavoro adatto.

I tassi di disoccupazione risultano particolarmente differenziati per territorio geografico: nel secondo trimestre 2005 si passa dal 3,9% del Nord al 14,1% del Mezzogiorno, valore che sale a oltre il 19% quando si considera la sola componente femminile. Per altro

FIGURA 7 – TASSO DI DISOCCUPAZIONE PER GENERE IN ITALIA, PRIMO TRIMESTRE 1993 – SECONDO TRIMESTRE 2005



Fonte: elaborazioni su dati Istat, Indagine sulle Forze di lavoro

non si può trascurare che sono proprio le donne ad aver registrato la più forte riduzione del tasso di disoccupazione, ma le distanze rispetto agli uomini rimangono ancora molto elevate.

### 1.4 I prezzi

Secondo i dati Istat, nel 2004 l'indice generale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (compresi i tabacchi) è cresciuto in media del 2,2% rispetto al 2003 (tabella 14). Nello stesso anno l'indice generale dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati (esclusi i tabacchi) è cresciuto invece del 2,0%. Il principale motivo della differenza dell'andamento dei due indici è legato al prezzo dei tabacchi che, secondo quanto riportato dall'Istat, nel periodo in esame crescono del 9,9%; a conferma di ciò si consideri che l'indice Foi, comprensivo di tabacchi, cresce del 2,2%, valore identico a quello del Nic con tabacchi. Nei primi otto mesi del 2005 i due indici avrebbero mostrato una certa riduzione nel ritmo di crescita, attestandosi rispettivamente in media all'1,9% e all'1,7%; l'indice Foi, comprensivo dei tabacchi, registra un valore pari all'1,8%, valore non molto distante dal Nic.

Il tasso di inflazione acquisito, ovvero il tasso di inflazione che si registrerebbe a fine anno, qualora i prezzi smettessero di aumentare, ha già raggiunto il valore dell'1,9%, ovvero già decisamente superiore al tasso di inflazione programmata per il 2005, pari all'1,6%.

Negli ultimi tempi si è discusso molto circa la sensibile differenza tra l'inflazione percepita e quella misurata dall'Istat. L'argomento è di particolare rilievo quando si considera che l'inflazione rappresenta un elemento iniquo di redistribuzione dei redditi, in quanto permette di traslare potere di acquisto e redditi da coloro che percepiscono retribuzioni fisse (principalmente redditi da lavoro dipendente e pensioni) a coloro che possono aumentare i propri redditi, attraverso appunto una variazione dei prezzi.

All'esatta misurazione dell'inflazione è legata inoltre, secondo quanto previsto dagli accordi di luglio 1993, la possibilità di difendere il potere di acquisto delle retribuzioni. In pratica, secondo quella che è stata finora la pratica prevalente, alla scadenza del biennio si misura la differenza tra inflazione effettiva e

quella programmata prima del rinnovo del contratto, per determinare il conguaglio che spetta ai lavoratori dipendenti. Una misurazione più o meno elevata dell'inflazione «effettiva» determina un conguaglio più o meno elevato per i lavoratori. Per queste ragioni il tema della «corretta» misurazione dell'inflazione rappresenta un elemento centrale nel quadro della politica economica e sindacale.

Il tasso di inflazione rappresenta un indicatore sintetico di un fenomeno che incide in modo molto diseguale sulla capacità di spesa delle diverse famiglie italiane. Come per tutti gli indicatori sintetici, esistono soggetti per i quali l'indice rappresenta un'indicazione piuttosto fedele della perdita di acquisto derivante dall'inflazione e altri che non si sentono affatto rappresentati da tale misura.

L'introduzione dell'euro, come ormai generalmente riconosciuto, ha determinato una rimodulazione dei prezzi, che per alcuni beni si è tradotta in aumenti anche sostenuti; tale rimodulazione può aver determinato, da un lato, percezioni non corrette dell'andamento dei prezzi da parte dei consumatori, dall'altro difficoltà di misurazione per l'Istituto di statistica. Da diverse parti è stato sostenuto che i consumatori hanno avvertito maggiormente gli aumenti dei prezzi (notevoli) registrati per i beni ad acquisto ripetuto, trascurando nelle proprie

valutazioni i beni il cui acquisto, magari a un prezzo elevato, viene effettuato saltuariamente. D'altra parte, c'è chi ha sottolineato come al variare dei redditi vari la composizione dei consumi e quindi aumenti che interessano beni di largo consumo, quali gli alimentari, hanno un impatto molto

più forte sui soggetti con un reddito meno elevato. È difficile verificare con esattezza ciò che si è rilevato, anche se è certo che molti italiani hanno avvertito e continuano ad avvertire una riduzione della propria capacità di spesa e a mostrare scarsa fiducia nelle rilevazioni sui prezzi.

In conclusione, la misurazione corretta dell'inflazione rappresenta un esercizio difficile e comunque destinato a fallire fino a quando con un solo indicatore si vuole fornire una rappresentazione di situazioni di spesa piuttosto variegata; ciò vale specialmente quando nel contesto economico si registrano aumenti molto differenziati dei prezzi dei singoli prodotti. Aumenti che interessano beni di largo consumo o legati a con-

**Il tasso d'inflazione acquisito (2005) ha già raggiunto l'1,9%, sopra il tasso d'inflazione programmato (1,6%)**

sumi comunque non comprimibili, quali la casa, hanno un impatto molto più elevato sulle famiglie con reddito più basso. Inoltre, nella valutazione della riduzione o dell'aumento del potere di acquisto, accanto alla dinamica dell'inflazione misurata, occorre considerare la dinamica dei consumi delle famiglie e l'offerta di beni effettivamente disponibili per queste.

Ciò premesso, si osserva come negli ultimi 12 mesi (da agosto 2004 ad agosto 2005) i beni che hanno registrato i maggiori aumenti di prezzo sono il capitolo di spesa relativo a «Bevande alcoliche e tabacchi» con il 7,6%, quello relativo a «Abitazione, acqua, elettricità e combustibili» con il 5,5%, e quello dei «Trasporti» con il 4,6%. Si tratta di beni, soprattutto quelli connessi a casa e trasporti, che hanno un'elevata incidenza sulla spesa complessiva, in particolare per le famiglie con redditi più bassi.

I beni che hanno registrato una riduzione di prezzo sono quelli relativi al capitolo di spesa «Comunicazione» con un calo del 3,9%, e «Servizi sanitari e spese per la salute» con un calo dell'1,5%.

Vi è poi da evidenziare che nell'ultimo anno il capitolo di spesa relativo ad «Alimentari e bevande analcoliche», dopo aver inciso sensibilmente sul tasso di inflazione, ha mostrato una sostanziale tenuta, o meglio una lieve flessione dello 0,2%.

### 1.5 La competitività e il commercio estero

Contrariamente a quanto normalmente effettuato nell'«Osservatorio», in questo numero non vengo-

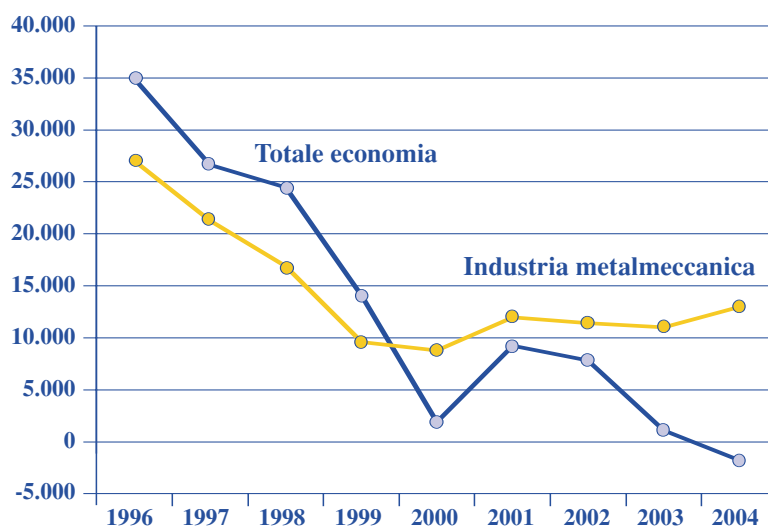
no presentati dati aggiornati sulla competitività internazionale, in quanto non sono usciti a oggi nuovi aggiornamenti, per cui si rimanda per tali dati al numero precedente.

La tabella 15 riporta i dati relativi alla bilancia commerciale per il periodo intercorrente tra il 1996 e il primo semestre del 2005.

I dati per il 2004 evidenziano una ripresa del commercio internazionale, soprattutto per il settore metalmeccanico. Infatti, dopo due anni di flessione, aumentano sia le esportazioni che le importazioni, per il metalmeccanico rispettivamente del 10,3% e 9,5%; ciò conduce a un saldo positivo del settore di circa 14 miliardi di euro con una crescita del 17,9%. Per l'intera economia invece la crescita delle importazioni sopravanza quella delle esportazioni, portando per la prima volta su base annua il saldo della bilancia commerciale in passivo: dopo molti anni il saldo positivo del settore metalmeccanico non è riuscito a compensare quello negativo del resto dell'economia (figura 8).

I dati per i primi sei mesi del 2005 mostrano un peggioramento della bilancia commerciale nei confronti del primo semestre del 2004. Ancora una volta il peggioramento riguarda l'intera economia, mentre per il settore metalmeccanico si registrano andamenti positivi, con le esportazioni che crescono più delle importazioni, rispettivamente il 6,6% e il 5,1%; ciò fa aumentare sensibilmente il saldo positivo che risulta pari a 5,5 miliardi di euro contro i 4,3 miliardi dell'analogo periodo dell'anno precedente.

FIGURA 8 – SALDO DELLA BILANCIA COMMERCIALE NEL PERIODO 1996-2004



Fonte: elaborazioni su dati Istat, Commercio con l'estero



**Dopo due anni di flessione aumentano sia le esportazioni (10,3%) che le importazioni (9,5%) metalmeccaniche**

L'analisi per comparti del settore metalmeccanico mostra che anche nel 2004, così come ormai avviene da diversi anni, l'unico comparto che ha registrato un saldo

positivo è quello della «Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici», che registra un valore attivo di oltre 36 miliardi di euro. Anche i dati del primo semestre del 2005 mostrano andamenti positivi del comparto che ha visto aumentare di circa il 5% il saldo positivo rispetto all'analogo periodo del 2004.

Il comparto che ha registrato, tanto nel 2004 quanto nel primo semestre del 2005, la maggiore dinamicità è quello della «Produzione di metalli e fabbricazione di prodotti in metallo»; per tale comparto dopo che le esportazioni sono aumentate del 23,3% nel 2004, nel periodo gennaio-giugno 2005 si registra un ulteriore aumento pari al 17,2%.

### **1.6 Le previsioni per il 2005-2006**

Nella tabella 16 vengono illustrate, per alcuni indicatori macroeconomici, le previsioni per il 2005 e per il 2006 condotte dalle principali istituzioni internazionali, dal governo e da alcuni dei più importanti istituti di ricerca. Tutte le fonti considerano una crescita modesta del Pil per il 2005. Si tratta di previsioni, purtroppo, totalmente differenti rispetto a quelle formulate dalle stesse fonti alla fine dello scorso anno e analizzate nel fascicolo di febbraio di questo «Osservatorio», che prevedevano per l'economia italiana una crescita, certo non entusiasmante, ma comunque non trascurabile. Le fonti in esame prevedono ora una crescita che dovrebbe attestarsi tra il -0,1% dell'Isae e lo 0,2% del Centro studi confindustria (Csc).

Meritano alcune considerazioni i dati relativi alle previsioni dell'Eurostat e dell'Ocse, la prima appare molto ottimista rispetto al quadro generale, la seconda molto pessimista. Per quanto concerne la Commissione europea la previsione risale al mese di aprile (nei dati diffusi a giugno non vi sono di fatto modifiche di rilievo rispetto alle «Previsioni di primavera»), prima che fossero noti i dati relativi all'andamento del Pil nel primo trimestre 2005. La previsione dell'Eurostat, quindi, non ha tenuto conto del brusco cambiamento

di clima prodotto dalla diffusione di tali dati (si è in attesa delle nuove previsioni che dovrebbero rivedere consistentemente al ribasso quelle presentate nella tabella 16). Le previsioni dell'Ocse risentono invece fortemente di tali dati e non sono ancora stati rivisti per tener conto delle variazioni introdotte dalla diffusione dei dati relativi al secondo trimestre 2005. Tuttavia, si deve ricordare che, in attesa delle nuove previsioni, l'Ocse ha già fatto sapere che la stima per l'Italia per la crescita del Pil sarà rivista allo 0,2%.

La lettura degli altri dati previsti da Ocse ed Eurostat per il 2005 dovrebbe essere fatta tenendo conto di queste specificazioni.

L'andamento non brillante dell'economia italiana si riflette in una contrazione del tasso di crescita delle esportazioni, che dovrebbe attestarsi al di sotto del 2%, dopo aver registrato un valore del 2,5% nel 2005.

Tra le cause della scarsa crescita dell'economia vi dovrebbe essere una persistente debolezza della domanda delle famiglie, una caduta del livello degli investimenti fissi lordi e una contrazione (o al più una mancata crescita, secondo quanto contenuto nel «Documento di programmazione economico-finanziaria relativo alla manovra di finanza pubblica per gli anni 2006-2009» dello scorso luglio) delle esportazioni.

La ridotta dinamica della domanda interna dovrebbe permettere di mantenere i prezzi sotto controllo, ovvero sui livelli dello scorso anno, con le previsioni che concordano nell'indicare un valore superiore al 2%. Inoltre, si dovrebbe raffreddare la tendenza alla crescita dell'occupazione che ha caratterizzato gli ultimi anni, nonostante le ridotte performance dell'economia; anche se tutti gli istituti continuano a indicare una crescita non negativa. Il tasso di disoccupazione si dovrebbe attestare intorno all'8%.

Per il 2006 vi è concordanza tra i diversi istituti nel considerare possibile una crescita del Pil superiore all'1%, con previsioni che oscillano tra l'1,0% del Csc e l'1,5% del ministero dell'Economia (nonché l'1,7% dell'Eurostat).

La crescita dell'economia dovrebbe essere trainata da un deciso miglioramento di tutte le componenti della domanda considerate e dovrebbe accompagnarsi anche con una crescita delle importazioni.

Il tasso di inflazione dovrebbe continuare a rimanere attorno al 2%, mentre l'occupazione dovrebbe riprendere a crescere, con effetti probabilmente benefici sul tasso di disoccupazione.



## 2. L'INDUSTRIA METALMECCANICA

### 2.1 La produzione industriale

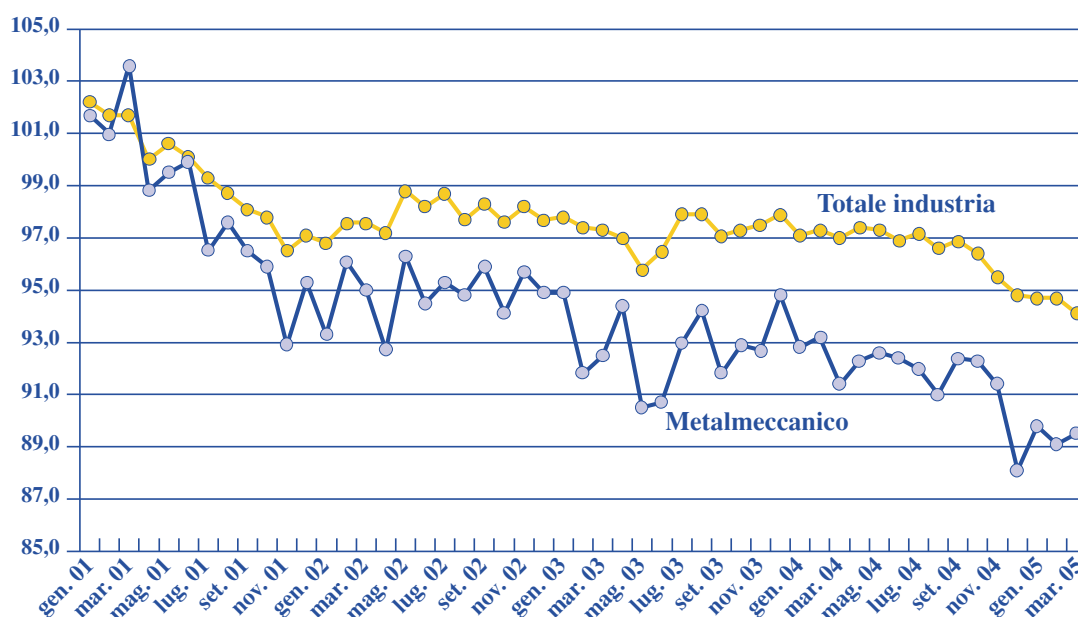
Nella tabella 17 sono presentati i dati destagionalizzati (ovvero corretti per tener conto della stagionalità e delle giornate lavorative) relativi alla produzione industriale per il settore metalmeccanico<sup>12</sup>. Nel corso del 2004 il settore metalmeccanico ha mostrato una contrazione della produzione industriale dell'1,1%; in realtà tale contrazione era dovuta esclusivamente al calcolo del numero di giornate lavorative, in quanto il dato grezzo indica un incremento lieve, pari allo 0,3%. Ciò avrebbe rappresentato un importante segnale di inversione di tendenza per un settore che nel triennio precedente aveva registrato continui cali produttivi. Tuttavia, i dati relativi ai primi sette mesi del 2005 segnalano nuove pesanti contrazioni dell'attività produttiva del settore metalmeccanico: l'indice

destagionalizzato mostra una contrazione del 2,9% rispetto all'analogo periodo del 2004 (la contrazione dell'indice grezzo è pari al 3,5%).

I dati contenuti nella figura 9 evidenziano che nel corso degli ultimi mesi del 2004 la produzione industriale per il settore metalmeccanico ha mostrato una tendenza a una contrazione fino al minimo del mese di dicembre, dopo di che si registra una lieve tendenza alla crescita che continua fino al mese di aprile, per poi scendere di nuovo e mostrare una leggera ripresa nel mese di luglio. In ogni caso l'indice appare rimanere complessivamente al di sotto dei valori medi del 2004.

**Nei primi sette mesi del 2005 nuovi cali dell'attività produttiva**

FIGURA 9 – EVOLUZIONE DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE NEL SETTORE METALMECCANICO E NEL MANIFATTURIERO NEL PERIODO GENNAIO 2001 – LUGLIO 2005 – DATI DESTAGIONALIZZATI – NUMERI INDICE (BASE 2000 = 100)



Fonte: elaborazioni su dati Istat, Indici della produzione industriale

<sup>12</sup> I valori per il complesso dell'industria metalmeccanica sono stati ottenuti ponderando i dati relativi ai singoli comparti con quelli relativi al valore aggiunto al costo dei fattori per i medesimi comparti nel 2000 (anno assunto dall'Istat come base del numero indice in esame). Ovviamente con altri sistemi di ponderazione possono ottenersi stime leggermente diverse per l'evoluzione del settore metalmeccanico.

## L'industria metalmeccanica

L'andamento complessivo del settore metalmeccanico deriva dal comportamento assai diverso dei singoli comparti produttivi. Il comparto che registra la peggior performance nel periodo 2000-2004 è quello della «Fabbricazione di macchine elettriche» che ha una contrazione complessiva del 24,9%. Dall'altra parte vi è il comparto dei «Metalli e prodotti in metallo» che mostra nel periodo una crescita del 2,8%. Nel corso dei primi sette mesi del 2005, il comparto che ha mostrato la contrazione più marcata è quello della «Produzione di mezzi di trasporto», con un calo del 7,2% (anche il comparto della «Fabbricazione di macchine elettriche» ha registrato una nuova consistente contrazione, pari al 6,9%); l'unico comparto che ha registrato un incremento è quello dei «Metalli e prodotti in metallo», con una crescita dello 0,8%.

Nel corso del 2004, secondo quanto emerge dalle rilevazioni Istat, i prezzi alla produzione industriale per il settore metalmeccanico aumentano in misura assai consistente. L'indice, con base 2000 = 100, che in media nel 2003 aveva assunto un valore del 102,8 – registrando un aumento complessivo del 2,8% in un triennio – nel corso del 2004 registra un'impenata, fino a raggiungere in media nel 2004 il valore di 107,4. In sostanza nel 2004 i prezzi alla produzione per il settore metalmeccanico sono cresciuti del 4,4%. Si tratta, indubbiamente, di una crescita particolarmente elevata, che non sembrerebbe giu-

ustificata dall'andamento della produzione e dall'elevata valutazione dell'euro (tabella 18).

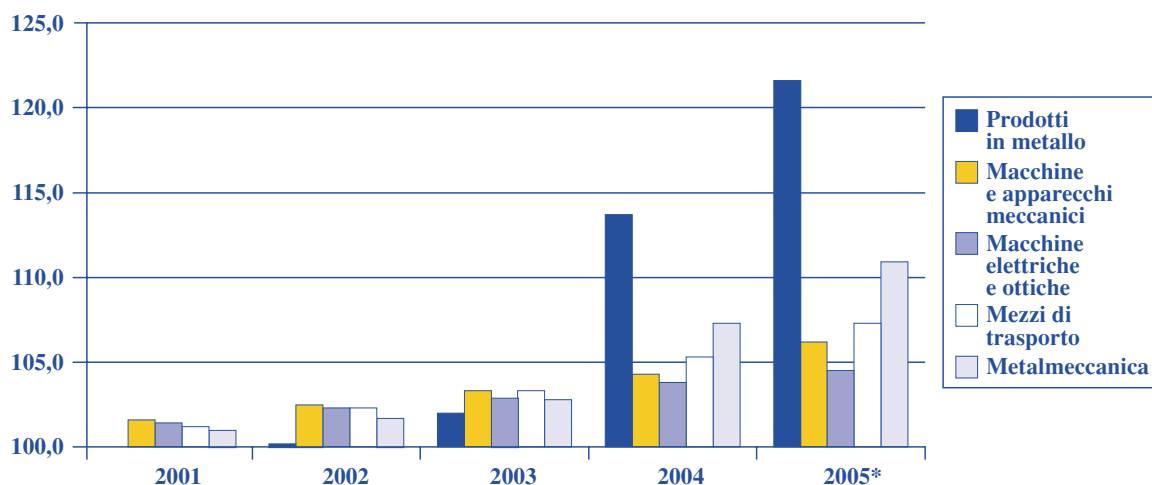
Nel corso dei primi sette mesi del 2005 l'indice dei prezzi alla produzione per il settore metalmeccanico ha registrato un nuovo consistente aumento, pari al 3,3%.

Il comparto che registra nel 2004 una crescita particolarmente sostenuta è quello dei «Metalli e prodotti in metallo», i cui prezzi crescono dell'11,5%, rappresentando in pratica la maggiore componente per la crescita complessiva dei prezzi nel settore metalmeccanico (figura 10). Infatti per tutti gli altri settori la crescita dei prezzi alla produzione è stata piuttosto contenuta, con un massimo dell'1,9% per la «Fabbricazione dei mezzi di trasporto». Nel corso dei primi sette mesi del 2005 la crescita più forte dei prezzi alla produzione si registra ancora per i «Metalli e prodotti in metallo», pari al 6,9%.

### 2.2 Le retribuzioni contrattuali

Le retribuzioni contrattuali per dipendente full time mostrano una crescita media nel 2004 del 3,3% (tabella 19). Si tratta di un valore superiore al tasso di inflazione registrato nell'anno, il 2,2%. Tuttavia, i dati per i primi mesi del 2005, mostrano che se non interverrà il rinnovo del contratto di lavoro il potere di acquisto dei lavoratori sarà di nuovo destinato a ridursi. Infatti nel periodo gennaio-luglio le retribuzioni contrattuali, per effetto dei trascinamenti e del-

FIGURA 10 – EVOLUZIONE DEI PREZZI DEI PRODOTTI INDUSTRIALI PER I COMPARTI DEL METALMECCANICO NEL PERIODO 2000-2005 – NUMERI INDICE (BASE 2000 = 100)



\* Proiezioni sulla base dell'andamento dei primi sette mesi del 2005

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Indice dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali

## L'industria metalmeccanica

L'indennità per la vacanza contrattuale, sono aumentate in media del 2,0%, sia per gli operai che per gli impiegati, rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente. Se non vi sono nuovi aumenti nel corso dell'anno, la crescita delle retribuzioni contrattuali si ridurrà in media all'1,9%, mentre il tasso di inflazione acquisito ha già raggiunto tale livello nel mese di agosto. Pertanto, complessivamente nel corso del 2005 i lavoratori metalmeccanici registreranno nuovamente una contrazione del potere di acquisto delle proprie retribuzioni.

Come ripetuto più volte nei precedenti numeri dell'«Osservatorio», la lettura dei dati delle retribuzioni contrattuali deve essere effettuata con estrema cautela in considerazione della peculiarità dell'indicatore. Le retribuzioni contrattuali vengono aggiornate (teoricamente) con cadenza biennale e i relativi aumenti contrattati non vengono corrisposti immediatamente, ma scaglionati nel tempo. Ciò fa sì che, anche nel periodo di vacanza contrattuale, vi è un certo aumento delle retribuzioni contrattuali medie, così come avviene per il 2005.

Ma ciò che più conta è che per avere una lettura corretta dell'evoluzione delle retribuzioni contrattuali, andrebbe considerato un periodo di lunga durata, almeno biennale, corrispondente a quello teorico dei contratti.

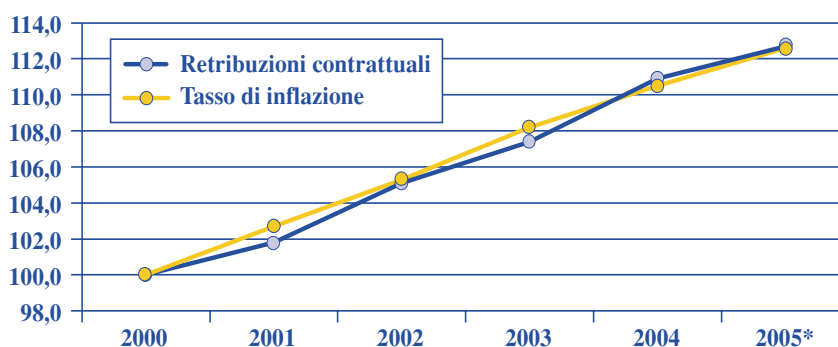
Nella figura 11 è illustrata l'evoluzione delle retribuzioni contrattuali per il complesso dei dipendenti nel periodo 2000-2005 in confronto con la dinamica del tasso di inflazione (misurata con l'indice Nic compresi i tabacchi). Per quanto riguarda la stima delle retribuzioni contrattuali per il 2005, si è pro-

ceduto alla proiezione del dato di luglio su tutto l'anno, mentre per quanto concerne l'inflazione si è supposto che l'aumento registrato in media dall'Istat per i primi otto mesi del 2005 (rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente) tenda a caratterizzare l'intero anno.

Quello che emerge è che, almeno negli ultimi anni, le retribuzioni contrattuali nel settore metalmeccanico e l'inflazione tendono a crescere a ritmi sostanzialmente analoghi; o meglio nell'anno in cui si rinnova il contratto, anno che può essere caratterizzato da un periodo più o meno lungo di vacanza contrattuale, le retribuzioni crescono meno, quando non molto meno, dell'inflazione; al contrario nell'anno successivo, in cui gli aumenti stabiliti arrivano a pieno regime, vi sarà una tendenza delle retribuzioni a sopravanzare l'inflazione. Va comunque osservato che il movimento ciclico in base al quale le retribuzioni recuperano *ex post* la perdita di potere di acquisto connessa all'inflazione ha come effetto quello che i lavoratori di fatto finanziano le imprese.

Rispetto alla dinamica media delle retribuzioni contrattuali evidenziata nella figura 11, per cui vi è un sostanziale pareggio con inflazione, si osservano andamenti in parte differenziati per impiegati e operai. Complessivamente, nel settore metalmeccanico le retribuzioni degli impiegati sono cresciute negli ultimi cinque anni di un punto percentuale in più rispetto a quelle degli operai; ciò fa sì che la crescita delle retribuzioni dei primi tenda, seppure di poco, a sopravanzare l'inflazione, mentre quella dei secondi non riesca a raggiungere neppure questo obiettivo minimale.

FIGURA 11 – DINAMICA DELLE RETRIBUZIONI CONTRATTUALI PER DIPENDENTE E DEL TASSO DI INFLAZIONE NEL PERIODO 2000-2005 – NUMERI INDICE (BASE 2000 = 100)



\* Proiezioni sulla base degli andamenti dei primi sette mesi per le retribuzioni contrattuali e dei primi otto per il tasso di inflazione

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Retribuzioni contrattuali e Indice dei prezzi al consumo

### 2.3 Le retribuzioni di fatto nelle grandi imprese

La diversa evoluzione delle retribuzioni degli impiegati e degli operai, nonché il fatto che questi ultimi sperimentino elevate difficoltà a mantenere il potere di acquisto delle proprie retribuzioni, viene confermata con forza nel

caso delle retribuzioni lorde continuative nelle grandi imprese<sup>13</sup>. Nel periodo 2000-2004 le retribuzioni degli operai aumentano molto meno dell'inflazione, rispettivamente l'8,4% contro il 10,5%; ciò si verifica nonostante il fatto che nell'ultimo anno le retribuzioni degli operai tendono a crescere in misura non irrilevante, il 3,8% (tabella 20 e figura 12). Se non vi fosse stato il forte recupero dell'ultimo anno, la distanza tra retribuzioni medie e inflazione sarebbe stata ancora superiore. Pertanto, il dato sulle retribuzioni di fatto testimonia ulteriormente la perdita di potere di acquisto delle retribuzioni per i lavoratori del settore metalmeccanico. La perdita di potere di acquisto delle retribuzioni di fatto degli operai nelle grandi imprese è continuata anche nel corso del 2005: nei primi sei mesi dell'anno le retribu-

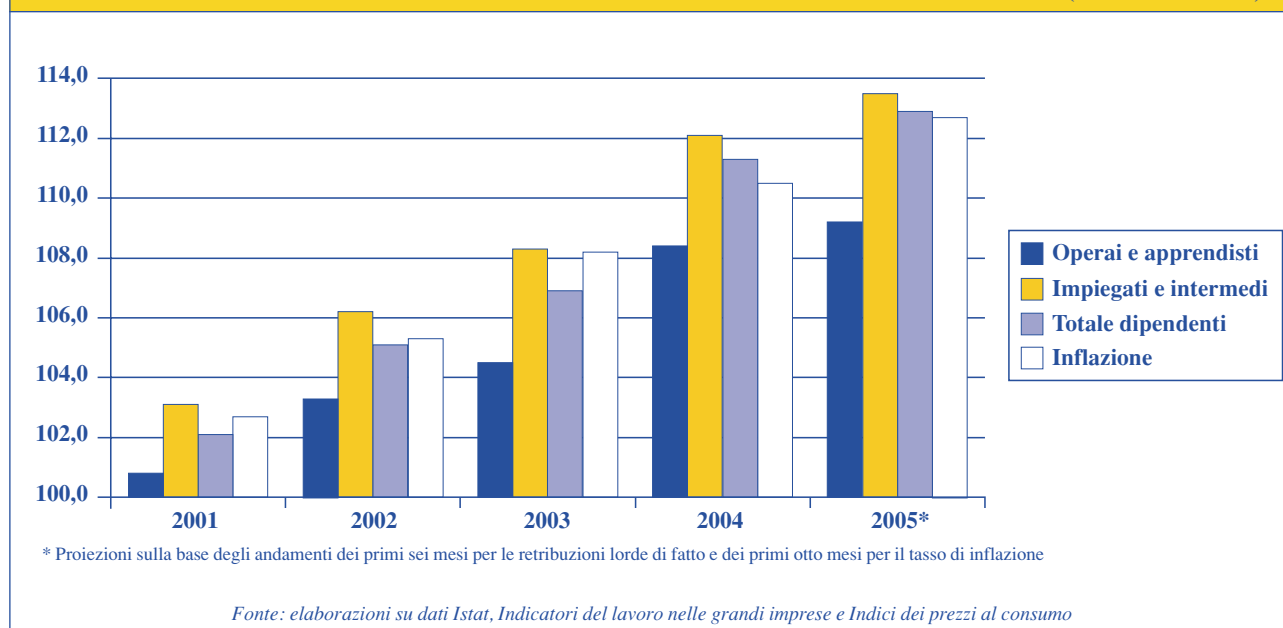
**In cinque anni gli operai metalmeccanici hanno visto ridurre il potere d'acquisto delle proprie retribuzioni del 3,5%**

zioni di fatto sono cresciute in media di appena lo 0,7% rispetto all'analogo periodo precedente. Se tale dato caratterizzerà tutto l'anno in corso, nel 2005 l'indice delle retribuzioni medie continuative segnerà un valore per gli operai metalmeccanici pari a 109,2% (ovvero le retribuzioni di

fatto sono cresciute del 9,2%), e, considerando che nello stesso periodo l'inflazione è cresciuta del 12,7%, in cinque anni gli operai metalmeccanici hanno visto ridurre il potere di acquisto delle proprie retribuzioni del 3,5%.

Nel periodo 2000-2004 le retribuzioni continuative medie degli impiegati e intermedi crescono di oltre tre punti percentuali rispetto a quelle degli operai e circa un punto e mezzo sopra l'inflazione. Anche per gli impiegati e gli intermedi i dati relativi ai primi sei mesi del 2005 sembrano segnalare una difficoltà a tenere il passo con l'inflazione. In ogni caso per loro la perdita di potere di acquisto è inferiore a quella degli operai e, complessivamente, negli ultimi cinque anni le retribuzioni continuative sono aumentate poco più dell'inflazione.

FIGURA 12 – DINAMICA DELLE RETRIBUZIONI LORDE CONTINUATIVE PER DIPENDENTE AL NETTO DEI LAVORATORI IN CIG NELLE GRANDI IMPRESE E DEL TASSO DI INFLAZIONE NEL PERIODO 2000-2005 – NUMERI INDICE (BASE 2000 = 100)



<sup>13</sup> Le retribuzioni lorde continuative tengono conto unicamente delle componenti stabili dei redditi dei lavoratori e non comprendono quindi le voci *una tantum* corrisposte ai lavoratori a qualunque titolo, ad esempio le eventuali buone uscite. Si tratta quindi dell'indicatore più idoneo ad analizzare l'evoluzione di lungo periodo.

Tuttavia, si ricorda che le retribuzioni di fatto, continuative o globali, tengono conto, oltre che degli aumenti contrattuali, anche degli effetti di altre importanti voci salariali, quali gli aumenti derivanti dalla contrattazione di secondo livello e la progressione di carriera degli stessi lavoratori. Pertanto l'incremento delle retribuzioni di fatto non dovrebbe coprire unicamente, in un'ottica particolarmente restrittiva della politica dei redditi, la difesa del potere di acquisto delle retribuzioni, ma dovrebbe garantire anche la distribuzione dei guadagni di produttività. In cinque anni un aumento inferiore all'1% per gli impiegati e un risultato decisamente negativo per gli operai rappresenta indubbiamente una forte penalizzazione per i lavoratori coinvolti.

Nel corso dei primi sei mesi del 2005 è proseguita la tendenza complessiva alla contrazione dell'occupazione nelle grandi imprese per il settore metalmeccanico, anche se per la prima volta sembrerebbe che almeno per la componente dei dirigenti, impiegati e intermedi, vi sia stata una variazione di tendenza, con un incremento dell'1,4%, rispetto ai primi sei mesi del 2004 (tabella 21).

Complessivamente nel periodo 2000-2004 si registra una contrazione del numero di dipendenti nel settore metalmeccanico dell'11,1%, percentuale che sale al 14,6% per gli operai. Nei primi sei mesi del 2005 la contrazione è pari all'1,2% complessivo e al 2,8% se si considerano i soli operai.

Nei primi sei mesi del 2005 gli operai risultano penalizzati anche con riferimento al ricorso alla Cassa integrazione guadagni (Cig), la cui incidenza aumenta del 19,1% rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente. Nello stesso periodo gli impiegati sperimentano una forte contrazione della Cig, pari al 27,0%. L'incidenza della Cig, espressa come ore di cassa integrazione per 1.000 ore lavorate, risulta nel primo semestre 2005 pari a 55,3 per gli operai e a 9,7 per gli impiegati. In sostanza gli operai hanno probabilità oltre cinque volte superiore a quella degli impiegati di trovarsi in cassa integrazione. A livello di comparti, il ricorso alla cassa integrazione appare maggiore nel comparto dei «Mezzi di trasporto», pari a 82,7 nei primi sei mesi del 2005, mentre un certo ricorso alla Cig anche per gli impiegati si registra nel comparto della «Fabbricazione di macchine elettriche».

## 3. IL RINNOVO DEL CONTRATTO

Nel mese di gennaio 2005 Fiom, Fim e Uilm hanno sottoscritto una «ipotesi» di piattaforma comune per il rinnovo del biennio economico 2005-2006 del contratto nazionale dei metalmeccanici. La piattaforma contrattuale è stata approvata a larga maggioranza in un referendum aperto a tutti i lavoratori metalmeccanici.

In sostanza l'aumento salariale richiesto dai sindacati

è pari al 6,3%, che corrisponde per un lavoratore di quinto livello a 105 euro, cui vanno aggiunti 25 euro, comuni a tutti i lavoratori, quale elemento distinto della retribuzione, assorbibili dalla contrattazione di secondo livello (ovvero l'1,5% per il lavoratore di quinto livello). Prima di entrare nell'analisi in dettaglio del contenuto dell'ipotesi di piattaforma appare utile ricordare alcuni dati.

### CONFRONTO TRA INFLAZIONE PROGRAMMATTA ED EFFETTIVA

a	Inflazione programmata per il biennio 2003-2004 (Dpef 2003-2006)	2,7% come risultante di 1,4% nel 2003 e 1,3% nel 2004
b	Tasso di inflazione effettivo biennio 2003-2004	5,0%* (come risultante di 2,7% nel 2003 e di 2,2% nel 2004)
c	Gap tra inflazione effettiva e programmata per il biennio 2003-2004 (b-a)	2,3%
d	Inflazione programmata per il biennio 2005-2006 (Dpef 2005-2008 di luglio 2004)	3,1% (come risultante di 1,6% nel 2005 e 1,5% nel 2006. L'ultimo Dpef (2006-2009) ha corretto all'1,7% il tip per il 2006)
e	Tasso di inflazione previsto per il biennio 2005-2006	4,3% (previsioni Dpef 2006-2009: 2,2% per il 2005 e 2,1% nel 2006)

\* Si ricorda che il tasso di variazione tra due anni non coincide con la somma dei tassi di variazione di ciascun anno. Nel 2004 il numero indice è pari a 124,7 e nel 2002 a 118,8; pertanto il tasso di variazione è pari a 5,0%.

L'aumento previsto nell'ultimo rinnovo contrattuale, non sottoscritto dalla Fiom, era basato su un'ipotesi di tasso di inflazione programmata pari al 2,7% (1,4% per il 2003 e 1,3% per il 2004). In sostanza si prevedeva un aumento dell'1,7% come recupero della differenza netta tra tasso di inflazione programmata ed effettiva per il biennio 2001-2002<sup>14</sup>, un aumento del 2,7% per l'inflazione programmata per il periodo 2003-2004, più un 1,3% a titolo di anticipazione futura. Non vi è invece alcun riconoscimento per aumenti ulteriori, ad esempio legati a guadagni di produttività.

Il gap tra inflazione effettiva e programmata, al di là di qualsiasi dubbio circa l'adeguatezza del modo di stimare l'inflazione, per il biennio 2003-2004 è stato

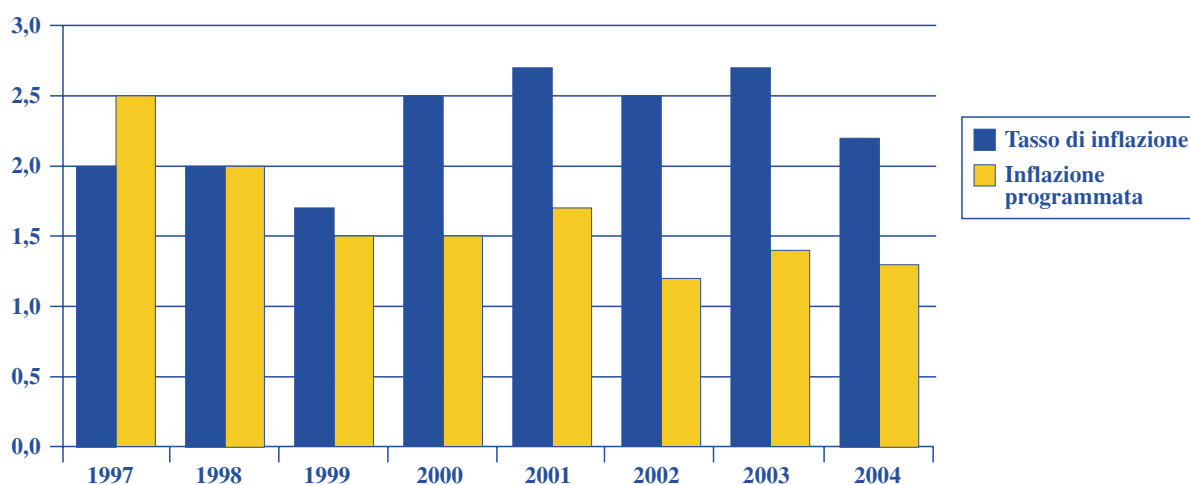
pari al 2,3%; mentre l'inflazione programmata per il biennio 2005-2006 è pari al 3,1%. L'ultimo Dpef ha confermato il tasso di inflazione programmata per il 2005 all'1,6%, mentre ha rivisto verso l'alto quello per il 2006, portandolo all'1,7%. Pertanto, complessivamente il nuovo tasso di inflazione programmata risulta pari al 3,3%.

Da questi dati occorrerebbe quindi partire.

Per comprendere il cambiamento avvenuto, nell'ipotesi di piattaforma, rispetto agli ultimi rinnovi contrattuali, appare utile partire dal diverso significato attribuito dal Governo al tasso di inflazione programmata (figura 13) negli ultimi anni rispetto a quanto si era verificato nel periodo della concertazione.

<sup>14</sup> Il gap in realtà era pari al 2,3%, ma da tale valore era stato sottratto uno 0,6% concesso in occasione del rinnovo dell'accordo nel 2001, quale recupero del gap tra inflazione effettiva e programmata nel primo semestre del 2001. Si tratta anche questa di una voce non riconosciuta dalla Fiom.

FIGURA 13 – TASSO DI INFLAZIONE E INFLAZIONE PROGRAMMATA NEL PERIODO 1997-2004



	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tasso di inflazione (Nic)	2,0	2,0	1,7	2,5	2,7	2,5	2,7	2,2
Inflazione programmata (Dpef)	2,5	2,0	1,5	1,5	1,7	1,2	1,4	1,3

La figura 13 mostra l'esistenza di due fasi distinte: un primo periodo, tra il 1997 e il 1999, nel quale la concertazione è più forte, caratterizzato da una sostanziale vicinanza tra inflazione programmata ed effettiva; in tale periodo le retribuzioni contrattuali definite a partire dai tassi di inflazione programmata consentono ai lavoratori di mantenere il proprio potere di acquisto e, anzi, di ottenere un certo margine rispetto all'inflazione; un secondo periodo, dal 2000 in poi, nel quale il tasso di inflazione programmata si discosta sensibilmente da quello effettivo e ai rinnovi contrattuali viene demandato il compito di recuperare – ovviamente *ex post* – tale gap inflazionistico, non riconoscendo peraltro alcun elemento salariale aggiuntivo.

Anche per il 2005 i dati attualmente a disposizione segnalano un notevole scostamento tra tasso di inflazione programmata e inflazione effettiva: il tasso di inflazione programmata è pari all'1,6%, mentre l'inflazione acquisita ha già raggiunto nel mese di agosto il valore dell'1,9% e, quindi, verosimilmente, a fine anno, il tasso di inflazione effettivo sarà superiore al 2%.

Negli ultimi rinnovi contrattuali pertanto i lavoratori hanno potuto difendere il proprio potere d'acquisto solo *ex post* e ciò si è tradotto di fatto in un finanziamento a tasso zero offerto dai lavoratori ai pro-

pri datori di lavoro. Posta in questi termini la questione, si comprendono le ragioni per cui i sindacati abbiano deciso di modificare la prospettiva per il rinnovo contrattuale, in merito alle modalità con cui valutare l'inflazione.

Innanzitutto vi è un problema di inflazione programmata che in questa fase non sembra più in grado di tutelare i lavoratori, anche se la recente rivisitazione verso l'alto del tasso di inflazione programmata per il 2006, potrebbe indicare un primo, anche se timido, segnale di inversione di tendenza. Le stesse previsioni contenute nell'ultimo Dpef, ad esempio, per il biennio 2005-2006 indicano che il tasso di inflazione (misurato come deflatore dei consumi) sarà pari al 4,3%. Inoltre, il tasso di inflazione per il 2004 (particolarmente «positivo» e pari ad «appena» il 2,2%) è stato ottenuto in un anno caratterizzato da una sovravalutazione dell'euro che ha permesso di mantenere assai contenuti i prezzi all'importazione dei beni, tra cui quelli delle materie prime; l'attuale fase caratterizzata da una valutazione del prezzo del petrolio particolarmente elevata potrebbe precludere a un nuovo aumento dei prezzi, specie se si dovesse confermare la tendenza a una rivalutazione del dollaro.

In secondo luogo, gli accordi di luglio 1993 avevano assegnato un ruolo centrale alla contrattazione di



secondo livello, come modo per distribuire ai lavoratori i guadagni di produttività ottenuti. In realtà, quello che si è, tra l'altro, verificato è che una parte consistente di lavoratori non risulta coperto da tale livello contrattuale; per tali lavoratori quindi l'unica fonte contrattuale di aumento salariale è stata quella di primo livello, contrattazione che, come evidenziato, non è sempre stata idonea a garantire la sal-

vaguardia del potere di acquisto per un gran numero di lavoratori. Per far fronte a tale difficoltà, la nuova ipotesi di piattaforma ha espressamente previsto un aumento minimo pari a 25 euro, uguale per tutti i lavoratori, e assorbibili dalla contrattazione di secondo livello. In conclusione, la piattaforma unitaria presentata da Fiom, Fim e Uilm prevede le seguenti voci di aumento:

#### LA PIATTAFORMA SINDACALE UNITARIA

Inflazione prevista per il biennio 2005-2006	4% (2% annuo)
Recupero del gap tra inflazione effettiva e programmata per il biennio 2003-2004	2,3%
<b>Totale</b>	<b>6,3%</b>
Aumento corrispondente al V livello	105 euro
Introduzione di un Elemento distinto della retribuzione (Edr) uguale per tutti	25 euro
<b>Totale richiesta per un lavoratore di V livello</b>	<b>130 euro</b>

La richiesta totale, quindi, per un lavoratore al V livello della scala salariale risulta pari a 130 euro<sup>15</sup>. Federmeccanica ha replicato con tale proposta di adeguamenti salariali:

#### LA PROPOSTA FEDERMECCANICA

Inflazione programmata per il biennio 2005-2006	3,1 %
Recupero del gap tra inflazione programmata e reale per il biennio 2003-2004	1,8 %
Anticipo su tale gap a seguito di accordo separato 2003	-1,3 %
<b>Totale</b>	<b>3,6 %</b>

In sostanza l'aumento previsto per un lavoratore al V livello della scala salariale risulta pari a 59,98 euro.

<sup>15</sup> Il valore del «punto» percentuale per un lavoratore al V livello della scala salariale è pari a 16,55 euro.

## TABELLE

**TABELLA 1 – LA DINAMICA DEL PRODOTTO INTERNO LORDO (PIL) NEL PERIODO 1995-2006**  
(TASSI DI VARIAZIONE SU ANNO PRECEDENTE E NUMERI INDICE – ANNO BASE 1995 = 100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*	2006*
<b>TASSI DI VARIAZIONE</b>											
FRANCIA	1,1	2,3	3,4	3,2	4,1	2,1	1,3	0,9	2,0	1,5	1,8
GERMANIA	0,8	1,7	2,0	1,9	3,1	1,2	0,1	-0,2	1,6	0,8	1,2
ITALIA	1,1	2,0	1,8	1,7	3,0	1,8	0,4	0,3	1,2	0,0	1,4
AREA EURO	1,4	2,6	2,8	2,7	3,8	1,7	0,9	0,7	2,0	1,2	1,8
REGNO UNITO	2,8	3,2	3,2	3,0	4,0	2,2	2,0	2,5	3,2	1,9	2,2
GIAPPONE	3,4	1,8	-1,0	-0,1	2,4	0,2	-0,3	1,4	2,7	2,0	2,0
STATI UNITI	3,7	4,5	4,2	4,4	3,7	0,8	1,6	2,7	4,2	3,5	3,3
<b>NUMERI INDICE (1995 = 100)</b>											
FRANCIA	101,1	103,4	106,9	110,4	114,9	117,3	118,8	119,9	122,3	124,1	126,4
GERMANIA	100,8	102,5	104,6	106,6	109,9	111,2	111,3	111,1	112,8	113,7	115,1
ITALIA	101,1	103,1	105,0	106,8	110,0	111,9	112,4	112,7	114,1	114,1	115,7
AREA EURO	101,4	104,0	106,9	109,8	114,0	115,9	117,0	117,8	120,2	121,6	123,8
REGNO UNITO	102,8	106,1	109,5	112,8	117,3	119,9	122,3	125,3	129,3	131,8	134,7
GIAPPONE	103,4	105,3	104,2	104,1	106,6	106,8	106,5	108,0	110,9	113,1	115,4
STATI UNITI	103,7	108,4	112,9	117,9	122,2	123,2	125,2	128,6	134,0	138,7	143,2

\* Previsioni

Fonte: elaborazioni su dati Fmi, «World Economic Outlook», settembre 2005

**TABELLA 2 – LA DINAMICA DEL VALORE AGGIUNTO LORDO NELL'INDUSTRIA IN SENSO STRETTO NEL PERIODO 1995-2004**  
(TASSI DI VARIAZIONE SU ANNO PRECEDENTE E NUMERI INDICE – ANNO BASE 1995 = 100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>TASSI DI VARIAZIONE</b>									
FRANCIA	0,3	3,2	5,2	3,0	4,2	2,8	0,8	-0,1	n.d.
GERMANIA	-1,3	3,6	1,3	0,8	6,3	1,1	-1,3	0,0	4,3
ITALIA	-1,4	2,6	1,8	0,3	2,3	-0,2	-0,3	-1,0	0,3
AREA EURO	-0,3	3,2	3,2	1,1	4,3	0,6	0,3	0,0	2,9
REGNO UNITO	1,4	1,4	1,0	1,2	1,9	-1,6	-2,5	-0,2	0,4
GIAPPONE	4,7	3,1	-4,6	1,8	5,3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
STATI UNITI	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>NUMERI INDICE (1995 = 100)</b>									
FRANCIA	100,3	103,5	108,9	112,2	116,9	120,1	121,1	121,0	n.d.
GERMANIA	98,7	102,3	103,6	104,4	111,0	112,2	110,8	110,8	115,5
ITALIA	98,6	101,2	103,0	103,3	105,7	105,5	105,1	104,1	104,4
AREA EURO	99,7	102,9	106,2	107,4	112,0	112,6	113,0	113,0	116,3
REGNO UNITO	101,4	102,8	103,8	105,1	107,1	105,4	102,7	102,5	102,9
GIAPPONE	104,7	107,9	103,0	104,8	110,4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
STATI UNITI	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat «EC Economic Data», n. 1-2005, giugno 2005

**TABELLA 3 – LA DINAMICA DELL'INFLAZIONE NEL PERIODO 1995-2006\***  
(TASSI DI VARIAZIONE SU ANNO PRECEDENTE E NUMERI INDICE – ANNO BASE 1995 = 100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005**	2006**
<b>TASSI DI VARIAZIONE</b>											
FRANCIA	2,1	1,3	0,7	0,6	1,8	1,8	1,9	2,2	2,3	1,9	1,8
GERMANIA	1,2	1,5	0,6	0,6	1,4	1,9	1,3	1,0	1,8	1,7	1,7
ITALIA	4,0	1,9	2,0	1,7	2,6	2,3	2,6	2,8	2,3	2,1	2,0
AREA EURO	2,2	1,6	1,1	1,1	2,1	2,3	2,3	2,1	2,1	2,1	1,8
REGNO UNITO	2,5	1,8	1,6	1,4	0,8	1,2	1,3	1,4	1,3	2,0	1,9
GIAPPONE	0,0	1,7	0,6	-0,3	-0,9	-0,7	-1,0	-0,2	0,0	-0,4	-0,1
STATI UNITI	2,9	2,3	1,5	2,2	3,4	2,8	1,6	2,3	2,7	3,1	2,8
<b>NUMERI INDICE (1995 = 100)</b>											
FRANCIA	102,1	103,4	104,2	104,8	106,7	108,6	110,6	113,1	115,7	117,9	120,0
GERMANIA	101,2	102,7	103,3	104,0	105,4	107,4	108,8	109,9	111,9	113,8	115,7
ITALIA	104,0	106,0	108,1	109,9	112,8	115,4	118,4	121,7	124,5	127,1	129,7
AREA EURO	102,2	103,8	105,0	106,1	108,4	110,9	113,4	115,8	118,2	120,7	122,9
REGNO UNITO	102,5	104,3	106,0	107,5	108,4	109,7	111,1	112,6	114,1	116,4	118,6
GIAPPONE	100,0	101,7	102,3	102,0	101,1	100,4	99,4	99,2	99,2	98,8	98,7
STATI UNITI	102,9	105,3	106,8	109,2	112,9	116,1	117,9	120,6	123,9	127,7	131,3

\* Paesi europei Indice armonizzato  
\*\* Previsioni

Fonte: elaborazioni su dati Fmi, «World Economic Outlook», settembre 2005

**TABELLA 4 – TASSO DI CRESCITA DELL'OCCUPAZIONE NEL PERIODO 1995-2006**  
(TASSI DI VARIAZIONE SU ANNO PRECEDENTE E NUMERI INDICE – ANNO BASE 1995 = 100)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*	2006*
<b>TASSI DI VARIAZIONE</b>											
FRANCIA	0,4	0,4	1,5	2,0	2,7	1,7	0,7	-0,1	-0,1	0,3	0,5
GERMANIA	-0,3	-0,1	1,2	1,4	1,9	0,4	-0,6	-1,0	0,4	0,2	1,0
ITALIA	0,6	0,4	1,1	1,3	1,9	2,1	1,5	1,0	0,3	0,4	0,3
AREA EURO	0,5	0,8	1,9	1,8	2,2	1,3	0,5	0,2	0,7	1,0	1,1
REGNO UNITO	0,9	1,8	1,0	1,4	1,2	0,8	0,8	0,9	0,9	0,5	0,2
GIAPPONE	0,4	1,1	-0,7	-0,8	-0,2	-0,5	-1,3	-0,2	0,2	0,6	0,0
STATI UNITI	1,7	2,3	1,5	1,5	2,5	0,0	-0,3	0,9	1,1	1,6	1,7
<b>NUMERI INDICE (1995 = 100)</b>											
FRANCIA	100,4	100,8	102,3	104,3	107,2	109,0	109,7	109,6	109,5	109,8	110,4
GERMANIA	99,7	99,6	100,8	102,2	104,1	104,6	103,9	102,9	103,3	103,5	104,6
ITALIA	100,6	101,0	102,1	103,5	105,4	107,6	109,3	110,4	110,7	111,1	111,5
AREA EURO	100,2	101,0	102,9	104,8	107,1	108,5	109,0	109,3	110,0	111,1	112,3
REGNO UNITO	100,9	102,7	103,8	105,2	106,5	107,3	108,2	109,2	110,2	110,7	110,9
GIAPPONE	100,4	101,5	100,8	100,0	99,8	99,3	98,0	97,8	98,0	98,6	98,6
STATI UNITI	101,7	104,0	105,6	107,2	109,9	109,9	109,5	110,5	111,7	113,5	115,4

\* Previsioni

Fonte: elaborazioni su dati Fmi, «World Economic Outlook», settembre 2005

**TABELLA 5A – LA DINAMICA DEL TASSO DI DISOCCUPAZIONE NEL PERIODO 1995-2006**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*	2006*
FRANCIA	11,1	11,6	11,5	11,1	10,5	9,1	8,4	8,9	9,5	9,7	9,8	9,6
GERMANIA	8,0	8,7	9,7	9,1	8,4	7,8	7,9	8,7	9,6	9,2	9,5	9,3
ITALIA	11,5	11,5	11,7	11,8	11,4	10,6	9,5	9,0	8,7	8,5	8,1	7,8
AREA EURO	10,6	10,8	10,6	10,0	9,2	8,2	7,9	8,3	8,7	8,9	8,7	8,4
REGNO UNITO	8,5	8,0	7,1	6,3	6,0	5,5	5,1	5,2	5,0	4,8	4,7	4,8
GIAPPONE	3,1	3,4	3,4	4,1	4,7	4,7	5,0	5,4	5,3	4,7	4,3	4,1
STATI UNITI	5,6	5,4	4,9	4,5	4,2	4,0	4,8	5,8	6,0	5,5	5,2	5,2

\* Previsioni

Fonte: elaborazioni su dati Fmi, «World Economic Outlook», settembre 2005

**TABELLA 5B – LA DINAMICA DEL TASSO DI DISOCCUPAZIONE FEMMINILE NEL PERIODO 1995-2004\***

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
FRANCIA	13,1	13,5	13,3	12,9	12,2	10,9	10,0	10,0	10,5	10,7
GERMANIA	10,9	11,0	11,6	11,1	9,9	8,7	8,9	9,4	10,1	10,5
ITALIA	15,4	15,2	15,3	15,4	14,8	13,6	12,2	11,5	11,3	10,5
AREA EURO	13,4	13,4	13,3	12,7	11,5	10,3	9,9	10,1	10,4	10,5
REGNO UNITO	6,7	6,3	5,8	5,3	5,1	4,8	4,4	4,5	4,3	4,2
GIAPPONE	3,2	3,4	3,4	4,0	4,5	4,5	4,7	5,1	4,9	4,4
STATI UNITI	5,6	5,4	5,0	4,6	4,3	4,1	4,7	5,6	5,7	5,4

\* Tasso di disoccupazione armonizzato

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat «EC Economic Data», n. 1-2005, giugno 2005

**TABELLA 6 – LA DINAMICA DELLE RETRIBUZIONI ORARIE NEL SETTORE MANIFATTURIERO NEL PERIODO 1995-2004**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>TASSI DI VARIAZIONE (1995 = 100)</b>									
FRANCIA	2,7	2,7	2,1	2,1	4,5	4,5	3,4	2,7	2,7
GERMANIA	3,5	1,5	1,8	2,9	2,7	1,5	1,7	2,4	2,1
ITALIA	3,1	3,6	2,7	2,4	2,0	1,9	2,7	2,6	2,9
REGNO UNITO	4,4	4,2	4,5	3,8	5,1	4,3	3,5	3,6	3,6
GIAPPONE	2,5	2,9	-1,1	-1,3	1,9	0,0	-1,4	2,6	1,7
STATI UNITI	3,2	3,1	2,5	2,7	3,6	3,0	3,7	2,9	2,6
<b>NUMERI INDICE (1995 = 100)</b>									
FRANCIA	102,7	105,5	107,7	110,0	115,0	120,2	124,3	127,7	131,1
GERMANIA	103,5	105,1	106,9	110,0	113,0	114,7	116,6	119,4	121,9
ITALIA	103,1	106,8	109,7	112,3	114,5	116,7	119,9	123,0	126,5
REGNO UNITO	104,4	108,8	113,7	118,0	124,0	129,3	133,9	138,8	143,7
GIAPPONE	102,5	105,5	104,3	103,0	105,0	105,0	103,5	106,3	108,0
STATI UNITI	103,2	106,4	109,1	112,0	116,0	119,5	123,9	127,5	130,8

Fonte: elaborazioni su dati Ocse «Main Economic Indicators»

**TABELLA 7 – LA DINAMICA DELLA PRODUTTIVITÀ NEL SETTORE MANIFATTURIERO NEL PERIODO 1995-2004**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>NUMERI INDICE (1995 = 100)</b>									
FRANCIA	101,0	106,7	112,5	115,8	123,8	124,9	129,6	129,8	134,8
GERMANIA	105,8	111,4	111,7	114,6	120,7	124,3	125,7	131,1	137,5
ITALIA	103,7	106,5	105,9	107,4	111,5	110,6	108,4	107,6	107,2
AREA EURO	103,6	107,1	111,0	117,0	124,6	127,3	129,4	130,8	134,7
REGNO UNITO	99,4	100,9	105,4	110,1	117,0	121,0	122,8	129,1	136,5
GIAPPONE	103,8	109,0	105,1	108,5	115,9	112,4	116,6	122,8	129,3
STATI UNITI	103,5	107,2	112,4	116,3	121,7	124,5	133,8	140,7	148,1

Fonte: elaborazioni su dati Fmi, «World Economic Outlook», settembre 2005

**TABELLA 8 – LA DINAMICA DEL COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (CLUP) NOMINALE NEL PERIODO 1995-2005**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
<b>TASSI DI VARIAZIONE</b>										
FRANCIA	1,1	0,5	-0,3	0,9	0,9	2,5	2,3	1,9	0,4	1,5
GERMANIA	0,0	-1,1	0,2	0,5	0,6	0,9	0,7	0,4	-0,9	0,9
ITALIA	5,1	2,5	-2,3	1,4	1,8	3,0	3,3	3,8	2,4	2,7
AREA EURO	1,9	-1,5	-0,2	1,6	1,4	2,6	2,2	2,1	0,6	1,6
REGNO UNITO	1,2	3,0	3,4	2,8	2,9	3,7	2,6	2,4	2,3	3,1
GIAPPONE	-2,3	0,9	0,2	-1,7	-2,2	-1,4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
STATI UNITI	0,7	1,0	2,8	1,8	4,0	2,1	-0,7	-0,1	1,1	2,2
<b>NUMERI INDICE (1995 = 100)</b>										
FRANCIA	101,1	101,6	101,3	102,2	103,1	105,7	108,1	110,2	110,6	112,3
GERMANIA	100,0	98,9	99,1	99,6	100,2	101,1	101,8	102,2	101,3	102,2
ITALIA	105,1	107,7	105,2	106,7	108,6	111,9	115,6	120,0	122,9	126,2
AREA EURO	101,9	100,4	100,2	101,8	103,2	105,9	108,2	110,5	111,1	112,9
REGNO UNITO	101,2	104,2	107,8	110,8	114,0	118,2	121,3	124,2	127,1	131,0
GIAPPONE	97,7	98,6	98,8	97,1	95,0	93,6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
STATI UNITI	100,7	101,7	104,6	106,4	110,7	113,0	112,2	112,1	113,3	115,8

\* Previsioni

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat «EC Economic Data», n. 1-2005, giugno 2005

**TABELLA 9 – LA DINAMICA DEL COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (CLUP) REALE NEL PERIODO 1995-2005**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
<b>TASSI DI VARIAZIONE</b>										
FRANCIA	-0,3	-0,8	-1,2	0,4	-0,1	0,7	0,0	0,4	-1,4	-0,2
GERMANIA	-0,5	-1,4	-0,4	0,1	1,3	-0,4	-0,8	-0,3	-1,3	0,3
ITALIA	-0,2	0,1	-4,9	-0,2	-0,4	0,4	0,2	0,9	-0,2	0,4
AREA EURO	-0,9	-1,2	-1,4	-0,1	0,0	0,2	-0,3	0,0	-1,3	-0,1
REGNO UNITO	-1,9	0,1	0,6	0,5	1,6	1,5	-0,6	-0,8	0,1	0,9
GIAPPONE	-1,5	0,5	0,4	-0,4	-0,7	-0,1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
STATI UNITI	-1,2	-0,7	1,7	0,4	1,8	-0,3	-2,4	-1,9	-1,0	-0,1
<b>NUMERI INDICE (1995 = 100)</b>										
FRANCIA	99,7	98,9	97,7	98,1	98,0	98,7	98,7	99,1	97,7	97,5
GERMANIA	99,5	98,1	97,7	97,8	99,1	98,7	97,9	97,6	96,3	96,6
ITALIA	99,8	99,9	95,0	94,8	94,4	94,8	95,0	95,9	95,7	96,0
AREA EURO	99,1	97,9	96,5	96,4	96,4	96,6	96,3	96,3	95,1	95,0
REGNO UNITO	98,1	98,2	98,8	99,3	100,9	102,4	101,8	101,0	101,1	102,0
GIAPPONE	98,5	99,0	99,4	99,0	98,3	98,2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
STATI UNITI	98,8	98,1	99,8	100,2	102,0	101,7	99,2	97,3	96,4	96,3

\* Previsioni

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat «EC Economic Data», n. 1-2005, giugno 2005

**TABELLA 10A – VALORE AGGIUNTO AI PREZZI DI MERCATO, UNITÀ DI LAVORO (ULA), PRODUTTIVITÀ, COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (CLUP) E RETRIBUZIONI LORDE PER UNITÀ DI LAVORO**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	I TRIM. 2005	II TRIM. 2005
<b>VALORE AGGIUNTO E PIL A PREZZI CORRENTI* (IN MILIONI DI EURO)</b>										
INDUSTRIA	315.436	326.239	331.422	342.797	354.462	359.516	367.713	380.436	94.469	96.548
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	265.874	276.279	279.920	288.624	296.888	298.289	303.469	311.732	76.805	78.001
SERVIZI	664.489	692.377	717.831	760.868	804.577	841.700	875.898	912.703	231.403	234.419
<b>VALORE AGGIUNTO**</b>	<b>1.006.908</b>	<b>1.045.903</b>	<b>1.076.882</b>	<b>1.130.796</b>	<b>1.187.183</b>	<b>1.228.971</b>	<b>1.271.700</b>	<b>1.322.077</b>	<b>332.582</b>	<b>337.819</b>
<b>PRODOTTO INTERNO LORDO</b>	<b>1.026.286</b>	<b>1.073.018</b>	<b>1.107.994</b>	<b>1.166.548</b>	<b>1.218.535</b>	<b>1.260.597</b>	<b>1.300.930</b>	<b>1.351.327</b>	<b>339.872</b>	<b>345.033</b>
<b>VALORE AGGIUNTO E PIL A PREZZI COSTANTI* (IN MILIONI DI EURO)</b>										
INDUSTRIA	301.356	305.408	307.882	314.182	315.304	314.014	314.802	316.620	77.567	78.672
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	254.672	258.802	260.737	265.370	264.989	262.399	262.001	262.385	64.237	64.966
SERVIZI	609.101	621.035	631.825	658.964	677.983	685.223	691.407	699.727	174.803	175.844
<b>VALORE AGGIUNTO**</b>	<b>937.482</b>	<b>953.788</b>	<b>968.758</b>	<b>1.001.366</b>	<b>1.021.380</b>	<b>1.026.206</b>	<b>1.031.781</b>	<b>1.044.686</b>	<b>259.318</b>	<b>261.472</b>
<b>PRODOTTO INTERNO LORDO</b>	<b>952.052</b>	<b>969.131</b>	<b>985.253</b>	<b>1.015.078</b>	<b>1.032.985</b>	<b>1.036.944</b>	<b>1.039.581</b>	<b>1.052.309</b>	<b>261.361</b>	<b>263.112</b>
<b>DEFLATORE DEL VALORE AGGIUNTO AI PREZZI DI MERCATO (1995 = 100)</b>										
INDUSTRIA	104,7	106,8	107,6	109,1	112,4	114,5	116,8	120,2	121,8	122,7
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	104,4	106,8	107,4	108,8	112,0	113,7	115,8	118,8	119,6	120,1
SERVIZI	109,1	111,5	113,6	115,5	118,7	122,8	126,7	130,4	132,4	133,3
<b>VALORE AGGIUNTO**</b>	<b>107,4</b>	<b>109,7</b>	<b>111,2</b>	<b>112,9</b>	<b>116,2</b>	<b>119,8</b>	<b>123,3</b>	<b>126,6</b>	<b>128,3</b>	<b>129,2</b>
<b>PRODOTTO INTERNO LORDO</b>	<b>107,8</b>	<b>110,7</b>	<b>112,5</b>	<b>114,9</b>	<b>118,0</b>	<b>121,6</b>	<b>125,1</b>	<b>128,4</b>	<b>130,0</b>	<b>131,1</b>
<b>ULA TOTALI (IN MIGLIAIA)</b>										
INDUSTRIA	6.704	6.782	6.774	6.818	6.863	6.933	6.963	7.002	6.937	7.006
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	5.185	5.289	5.249	5.248	5.220	5.247	5.230	5.209	5.127	5.158
SERVIZI	14.478	14.683	14.902	15.287	15.628	15.882	16.004	16.150	16.285	16.258
<b>TOTALE</b>	<b>22.691</b>	<b>22.916</b>	<b>23.049</b>	<b>23.452</b>	<b>23.837</b>	<b>24.135</b>	<b>24.239</b>	<b>24.430</b>	<b>24.449</b>	<b>24.524</b>
<b>ULA DIPENDENTI (IN MIGLIAIA)</b>										
INDUSTRIA	5.150	5.218	5.196	5.231	5.266	5.337	5.361	5.367	5.383	5.403
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	4.272	4.370	4.335	4.337	4.324	4.346	4.329	4.301	4.292	4.265
SERVIZI	10.083	10.186	10.390	10.656	10.956	11.180	11.276	11.344	11.507	11.504
<b>TOTALE</b>	<b>15.776</b>	<b>15.939</b>	<b>16.105</b>	<b>16.412</b>	<b>16.760</b>	<b>17.056</b>	<b>17.143</b>	<b>17.231</b>	<b>17.421</b>	<b>17.430</b>
<b>VALORE AGGIUNTO PER UNITÀ DI LAVORO A PREZZI 1995* (IN MIGLIAIA DI EURO)</b>										
INDUSTRIA	44,95	45,03	45,45	46,08	45,94	45,29	45,21	45,22	11,18	11,23
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	49,12	48,94	49,68	50,57	50,76	50,01	50,10	50,37	12,53	12,60
SERVIZI	42,07	42,30	42,40	43,11	43,38	43,14	43,20	43,33	10,73	10,82
<b>VALORE AGGIUNTO**</b>	<b>41,31</b>	<b>41,62</b>	<b>42,03</b>	<b>42,70</b>	<b>42,85</b>	<b>42,52</b>	<b>42,57</b>	<b>42,76</b>	<b>10,61</b>	<b>10,66</b>
<b>COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI LAVORO DIPENDENTE*** (MIGLIAIA DI EURO A PREZZI CORRENTI)</b>										
INDUSTRIA	27,91	27,55	28,12	28,92	29,74	30,36	31,20	32,19	8,19	8,23
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	29,02	28,56	29,15	30,03	30,97	31,67	32,58	33,64	8,56	8,62
SERVIZI	28,43	27,93	28,70	29,63	30,64	31,47	32,74	33,66	8,54	8,57
<b>TOTALE ECONOMIA</b>	<b>27,75</b>	<b>27,32</b>	<b>28,03</b>	<b>28,89</b>	<b>29,80</b>	<b>30,56</b>	<b>31,71</b>	<b>32,62</b>	<b>8,28</b>	<b>8,32</b>
<b>COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (CLUP) IN TERMINI NOMINALI (IN EURO)</b>										
INDUSTRIA	0,621	0,612	0,619	0,628	0,647	0,670	0,690	0,712	0,733	0,733
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	0,591	0,584	0,587	0,594	0,610	0,633	0,650	0,668	0,684	0,684
SERVIZI	0,676	0,660	0,677	0,687	0,706	0,729	0,758	0,777	0,795	0,793
<b>TOTALE ECONOMIA</b>	<b>0,672</b>	<b>0,656</b>	<b>0,667</b>	<b>0,676</b>	<b>0,696</b>	<b>0,719</b>	<b>0,745</b>	<b>0,763</b>	<b>0,781</b>	<b>0,781</b>
<b>COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (CLUP) IN TERMINI REALI (IN EURO)</b>										
INDUSTRIA	0,593	0,573	0,575	0,575	0,576	0,585	0,591	0,592	0,602	0,597
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	0,566	0,547	0,547	0,546	0,545	0,557	0,561	0,562	0,572	0,570
SERVIZI	0,619	0,592	0,596	0,595	0,595	0,594	0,598	0,596	0,601	0,595
<b>TOTALE ECONOMIA</b>	<b>0,625</b>	<b>0,599</b>	<b>0,600</b>	<b>0,599</b>	<b>0,598</b>	<b>0,600</b>	<b>0,604</b>	<b>0,603</b>	<b>0,609</b>	<b>0,604</b>
<b>RETRIBUZIONI LORDE PER UNITÀ DI LAVORO DIPENDENTE (MIGLIAIA DI EURO A PREZZI CORRENTI)</b>										
INDUSTRIA	18,49	19,09	19,62	20,14	20,76	21,23	21,76	22,43	5,72	5,75
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	19,19	19,72	20,29	20,85	21,57	22,11	22,71	23,43	5,97	6,00
SERVIZI	19,93	20,42	21,04	21,78	22,60	23,21	24,02	24,75	6,29	6,32
<b>TOTALE ECONOMIA</b>	<b>19,17</b>	<b>19,69</b>	<b>20,29</b>	<b>20,94</b>	<b>21,68</b>	<b>22,24</b>	<b>22,98</b>	<b>23,66</b>	<b>6,02</b>	<b>6,05</b>

\* Il valore aggiunto e il Pil sono calcolati ai prezzi di mercato

\*\* Al lordo Sifim (Servizi di intermediazione finanziaria e monetaria)

\*\*\* Il costo del lavoro viene definito dall'Istat «reddito da lavoro dipendente»

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Contabilità nazionale

**TABELLA 10B – VALORE AGGIUNTO AI PREZZI DI MERCATO, UNITÀ DI LAVORO (ULA), PRODUTTIVITÀ, COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (CLUP) RETRIBUZIONI LORDE PER UNITÀ DI LAVORO (VARIAZIONI PERCENTUALI SU CORRISPONDENTE PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE)**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	I TRIM. 2005	II TRIM. 2005
<b>VALORE AGGIUNTO E PIL A PREZZI CORRENTI*</b>									
INDUSTRIA	3,4	1,6	3,4	3,4	1,4	2,3	3,5	0,9	2,0
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	3,9	1,3	3,1	2,9	0,5	1,7	2,7	-0,1	0,4
SERVIZI	4,2	3,7	6,0	5,7	4,6	4,1	4,2	3,0	2,2
VALORE AGGIUNTO**	<b>3,9</b>	<b>3,0</b>	<b>5,0</b>	<b>5,0</b>	<b>3,5</b>	<b>3,5</b>	<b>4,0</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>
PRODOTTO INTERNO LORDO	<b>4,6</b>	<b>3,3</b>	<b>5,3</b>	<b>4,5</b>	<b>3,5</b>	<b>3,2</b>	<b>3,9</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>
<b>VALORE AGGIUNTO E PIL A PREZZI COSTANTI*</b>									
INDUSTRIA	1,3	0,8	2,0	0,4	-0,4	0,3	0,6	-2,2	-0,4
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	1,6	0,7	1,8	-0,1	-1,0	-0,2	0,1	-2,5	-0,8
SERVIZI	2,0	1,7	4,3	2,9	1,1	0,9	1,2	0,5	0,4
VALORE AGGIUNTO**	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>3,4</b>	<b>2,0</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>1,3</b>	<b>-0,4</b>	<b>0,0</b>
PRODOTTO INTERNO LORDO	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>3,0</b>	<b>1,8</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>1,2</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,1</b>
<b>DEFLATORE DEL VALORE AGGIUNTO AI PREZZI DI MERCATO</b>									
INDUSTRIA	2,1	0,8	1,4	3,0	1,8	2,0	2,9	3,2	2,5
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	2,3	0,6	1,3	3,0	1,5	1,9	2,6	2,4	1,2
SERVIZI	2,2	1,9	1,6	2,8	3,5	3,1	3,0	2,4	1,8
VALORE AGGIUNTO**	<b>2,1</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>2,9</b>	<b>3,0</b>	<b>2,9</b>	<b>2,7</b>	<b>2,5</b>	<b>1,9</b>
PRODOTTO INTERNO LORDO	<b>2,7</b>	<b>1,6</b>	<b>2,2</b>	<b>2,6</b>	<b>3,1</b>	<b>2,9</b>	<b>2,6</b>	<b>2,3</b>	<b>1,9</b>
<b>ULA TOTALI</b>									
INDUSTRIA	1,2	-0,1	0,7	0,7	1,0	0,4	0,6	0,8	0,1
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	2,0	-0,8	0,0	-0,5	0,5	-0,3	-0,4	-0,3	-1,5
SERVIZI	1,4	1,5	2,6	2,2	1,6	0,8	0,9	0,8	0,8
TOTALE	<b>1,0</b>	<b>0,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>
<b>ULA DIPENDENTI</b>									
INDUSTRIA	1,3	-0,4	0,7	0,7	1,3	0,4	0,1	1,9	0,2
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	2,3	-0,8	0,1	-0,3	0,5	-0,4	-0,7	0,5	-1,4
SERVIZI	1,0	2,0	2,6	2,8	2,0	0,9	0,6	0,3	1,3
TOTALE	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,9</b>	<b>2,1</b>	<b>1,8</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>0,9</b>	<b>1,0</b>
<b>VALORE AGGIUNTO PER UNITÀ DI LAVORO A PREZZI 1995*</b>									
INDUSTRIA	0,2	0,9	1,4	-0,3	-1,4	-0,2	0,0	-3,0	-0,5
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	-0,4	1,5	1,8	0,4	-1,5	0,2	0,5	-2,2	0,7
SERVIZI	0,5	0,2	1,7	0,6	-0,5	0,1	0,3	-0,3	-0,3
VALORE AGGIUNTO**	<b>0,7</b>	<b>1,0</b>	<b>1,6</b>	<b>0,4</b>	<b>-0,8</b>	<b>0,1</b>	<b>0,5</b>	<b>-0,9</b>	<b>-0,4</b>
<b>COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI LAVORO DIPENDENTE***</b>									
INDUSTRIA	-1,3	2,1	2,8	2,8	2,1	2,8	3,2	2,5	2,5
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	-1,6	2,1	3,0	3,1	2,2	2,9	3,3	2,4	2,7
SERVIZI	-1,7	2,8	3,2	3,4	2,7	4,0	2,8	2,5	0,8
TOTALE ECONOMIA	<b>-1,5</b>	<b>2,6</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>2,5</b>	<b>3,8</b>	<b>2,9</b>	<b>2,5</b>	<b>1,4</b>
<b>COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (CLUP) IN TERMINI NOMINALI</b>									
INDUSTRIA	-1,5	1,1	1,4	3,1	3,6	3,0	3,2	5,7	3,0
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	-1,2	0,5	1,2	2,7	3,8	2,7	2,7	4,7	1,9
SERVIZI	-2,3	2,5	1,5	2,7	3,3	3,9	2,5	2,8	1,1
TOTALE ECONOMIA	<b>-2,3</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>2,8</b>	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>2,4</b>	<b>3,5</b>	<b>1,8</b>
<b>COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (CLUP) IN TERMINI REALI</b>									
INDUSTRIA	-3,5	0,4	0,1	0,1	1,7	0,9	0,3	2,4	0,5
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	-3,4	0,0	-0,1	-0,3	2,3	0,8	0,1	2,2	0,7
SERVIZI	-4,4	0,6	-0,1	0,0	-0,2	0,7	-0,4	0,4	-0,7
TOTALE ECONOMIA	<b>-4,3</b>	<b>0,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,3</b>	<b>0,7</b>	<b>-0,3</b>	<b>1,0</b>	<b>-0,1</b>
<b>RETRIBUZIONI LORDE PER UNITÀ DI LAVORO DIPENDENTE</b>									
INDUSTRIA	3,2	2,8	2,6	3,1	2,2	2,5	3,1	2,6	2,7
- INDUSTRIA IN SENSO STRETTO	2,8	2,9	2,8	3,4	2,5	2,7	3,2	2,5	2,7
SERVIZI	2,5	3,0	3,5	3,8	2,7	3,5	3,0	2,9	0,9
TOTALE ECONOMIA	<b>2,7</b>	<b>3,0</b>	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>2,6</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>2,8</b>	<b>1,5</b>

\* Il valore aggiunto e il Pil sono calcolati ai prezzi di mercato  
 \*\* Al lordo Sifim (Servizi di intermediazione finanziaria e monetaria)  
 \*\*\* Il costo del lavoro viene definito dall'Istat «reddito da lavoro dipendente»



**TABELLA 11 – OCCUPATI (DIPENDENTI E INDIPENDENTI) PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA  
(VARIAZIONI PERCENTUALI SU CORRISPONDENTE PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE)**

	INDUSTRIA			INDUSTRIA IN SENSO STRETTO			SERVIZI			TOTALE		
	DIP.	INDIP.	TOTALE	DIP.	INDIP.	TOTALE	DIP.	INDIP.	TOTALE	DIP.	INDIP.	TOTALE
<b>2002</b>	1,3	0,5	1,1	0,7	1,4	0,8	2,6	0,2	1,9	2,0	-0,1	1,4
<b>2003</b>	1,8	1,7	1,8	0,9	1,6	1,0	1,5	2,0	1,6	1,4	1,7	1,5
<b>2004</b>	0,1	2,8	0,7	-0,8	-1,4	-0,9	0,5	1,0	0,6	0,5	1,4	0,7
<b>2002</b> I TRIMESTRE	-0,2	1,3	0,1	-0,7	-0,6	-0,7	3,5	0,3	2,6	2,0	0,2	1,5
II	1,5	-0,3	1,1	1,6	-1,4	1,1	2,8	1,1	2,3	2,2	0,1	1,6
III	1,5	1,9	1,5	0,9	4,1	1,4	2,2	-0,7	1,3	1,9	-0,4	1,3
IV	2,4	-0,8	1,7	1,1	3,7	1,5	1,9	0,0	1,4	2,0	-0,4	1,3
<b>2003</b> I TRIMESTRE	2,9	-0,1	2,2	0,8	2,8	1,1	-0,3	1,9	0,3	0,6	0,5	0,6
II	2,8	4,7	3,2	1,9	2,7	2,0	1,6	3,5	2,2	1,8	2,8	2,1
III	1,4	1,5	1,4	1,5	3,0	1,8	1,8	0,1	1,3	1,4	1,5	1,4
IV	0,1	0,8	0,3	-0,6	-1,9	-0,8	2,8	2,6	2,7	1,7	2,2	1,9
<b>2004</b> I TRIMESTRE	-1,8	1,6	-1,1	-1,4	-3,7	-1,7	2,1	1,9	2,0	0,8	1,8	1,1
II	0,6	2,0	0,9	-0,4	-0,8	-0,5	0,4	0,5	0,4	0,6	1,1	0,7
III	-0,4	3,9	0,6	-2,7	-2,1	-2,6	-0,1	1,1	0,2	0,1	1,3	0,4
IV	2,0	3,6	2,4	1,4	1,1	1,3	-0,2	0,4	-0,1	0,5	1,4	0,7
<b>2005</b> I TRIMESTRE	3,4	-1,5	2,3	0,8	-4,3	0,0	2,4	-1,4	1,3	2,7	-1,9	1,4
II	0,9	-1,4	0,3	-1,5	-1,8	-1,6	3,0	-2,6	1,4	2,4	-2,7	0,9

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Rilevazione continua sulle Forze di lavoro

**TABELLA 12 – OCCUPATI PER GENERE E SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA  
(VARIAZIONI PERCENTUALI SU CORRISPONDENTE PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE)**

	INDUSTRIA			INDUSTRIA IN SENSO STRETTO			SERVIZI			TOTALE		
	MASCHI	FEMM.	TOTALE	MASCHI	FEMM.	TOTALE	MASCHI	FEMM.	TOTALE	MASCHI	FEMM.	TOTALE
<b>2002</b>	1,4	0,2	1,1	1,3	-0,2	0,8	0,9	3,0	1,9	0,9	2,2	1,4
<b>2003</b>	1,9	1,3	1,8	1,0	1,1	1,0	0,7	2,6	1,6	1,1	2,1	1,5
<b>2004</b>	1,5	-1,8	0,7	-0,2	-2,5	-0,9	-0,1	1,5	0,6	0,6	1,0	0,7
<b>2002</b> I TRIMESTRE	0,6	-1,3	0,1	-0,4	-1,4	-0,7	1,5	3,8	2,6	0,9	2,5	1,5
II	1,3	0,3	1,1	1,7	-0,2	1,1	1,6	3,1	2,3	1,3	2,1	1,6
III	1,7	0,9	1,5	1,8	0,6	1,4	0,4	2,5	1,3	0,7	2,2	1,3
IV	1,9	1,0	1,7	2,1	0,1	1,5	0,4	2,5	1,4	0,8	2,0	1,3
<b>2003</b> I TRIMESTRE	2,1	2,6	2,2	1,0	1,4	1,1	-1,1	1,9	0,3	0,1	1,3	0,6
II	3,9	1,1	3,2	2,5	0,7	2,0	1,4	3,1	2,2	2,0	2,3	2,1
III	0,9	3,1	1,4	1,0	3,5	1,8	1,3	1,3	1,3	1,3	1,7	1,4
IV	0,9	-1,8	0,3	-0,6	-1,3	-0,8	1,3	4,3	2,7	1,2	2,9	1,9
<b>2004</b> I TRIMESTRE	-0,8	-1,9	-1,1	-1,5	-2,3	-1,7	1,6	2,5	2,0	0,5	1,9	1,1
II	1,7	-1,7	0,9	0,1	-1,7	-0,5	-0,7	1,7	0,4	0,4	1,3	0,7
III	2,3	-5,1	0,6	-0,9	-6,4	-2,6	-0,7	1,3	0,2	0,7	0,0	0,4
IV	2,6	1,4	2,4	1,7	0,6	1,3	-0,6	0,5	-0,1	0,7	0,8	0,7
<b>2005</b> I TRIMESTRE	3,7	-2,2	2,3	1,2	-2,6	0,0	0,4	2,2	1,3	1,5	1,3	1,4
II	1,3	-2,8	0,3	-0,9	-3,2	-1,6	0,9	2,0	1,4	1,0	0,9	0,9

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Rilevazione continua sulle Forze di lavoro

**TABELLA 13 – TASSO DI DISOCCUPAZIONE PER GENERE E RIPARTIZIONE TERRITORIALE NEL PERIODO PRIMO TRIMESTRE 1993 – SECONDO TRIMESTRE 2005**

	NORD			CENTRO			MEZZOGIORNO			ITALIA		
	MASCHI	FEMM.	TOTALE	MASCHI	FEMM.	TOTALE	MASCHI	FEMM.	TOTALE	MASCHI	FEMM.	TOTALE
<b>1993</b>	4,9	9,3	6,7	5,1	13,5	8,3	11,7	21,6	15,0	7,3	13,7	9,7
<b>1994</b>	5,5	10,0	7,3	5,9	14,4	9,1	13,3	22,6	16,5	8,2	14,6	10,6
<b>1995</b>	5,1	10,1	7,1	6,5	15,0	9,8	14,5	24,9	18,1	8,5	15,4	11,2
<b>1996</b>	4,9	10,2	6,9	6,6	14,4	9,6	14,9	25,3	18,5	8,6	15,4	11,2
<b>1997</b>	4,7	10,1	6,8	6,2	14,5	9,5	15,3	25,8	18,9	8,6	15,6	11,3
<b>1998</b>	4,5	9,8	6,6	6,3	13,9	9,3	15,8	26,7	19,6	8,7	15,7	11,3
<b>1999</b>	4,1	8,8	6,0	6,0	13,4	9,0	15,6	27,1	19,6	8,3	15,3	11,0
<b>2000</b>	3,6	7,7	5,2	5,6	11,8	8,1	14,7	26,3	18,8	7,8	14,2	10,2
<b>2001</b>	3,2	6,5	4,5	5,0	10,6	7,3	13,3	24,3	17,3	7,0	12,8	9,1
<b>2002</b>	3,2	6,4	4,5	4,2	9,6	6,5	12,7	22,8	16,3	6,6	12,1	8,6
<b>2003</b>	2,9	6,4	4,2	4,8	9,9	6,9	12,5	22,6	16,1	6,5	12,1	8,5
<b>2004</b>	3,0	6,0	4,3	4,9	8,8	6,5	11,9	20,5	15,0	6,4	10,5	8,1
<b>2001</b> I TRIMESTRE	3,3	6,8	4,7	5,5	11,1	7,8	14,1	25,5	18,2	7,4	13,4	9,6
II	3,5	6,8	4,8	5,0	10,6	7,3	13,1	23,8	17,0	7,0	12,8	9,2
III	3,0	5,9	4,1	4,7	10,1	6,9	12,9	24,0	16,9	6,7	12,3	8,7
IV	3,1	6,3	4,4	4,7	10,4	7,1	13,1	24,0	17,0	6,8	12,6	8,9
<b>2002</b> I TRIMESTRE	3,1	6,2	4,3	4,7	9,9	6,9	13,1	23,5	16,9	6,8	12,3	8,8
II	3,4	6,6	4,6	4,1	10,2	6,7	12,7	23,3	16,5	6,7	12,5	8,8
III	3,2	6,1	4,3	3,8	8,9	5,9	12,3	22,2	15,9	6,4	11,6	8,3
IV	3,2	6,7	4,6	4,3	9,3	6,4	12,6	22,2	16,0	6,6	12,0	8,5
<b>2003</b> I TRIMESTRE	2,8	5,9	4,0	5,3	10,5	7,5	13,7	25,5	18,0	7,0	12,9	9,1
II	2,8	5,7	3,9	4,4	10,8	7,1	12,7	23,0	16,4	6,4	12,1	8,4
III	2,7	7,1	4,4	4,0	9,4	6,3	11,8	20,4	14,9	6,0	11,6	8,0
IV	3,1	6,9	4,6	5,3	8,8	6,8	11,7	21,5	15,2	6,4	11,7	8,3
<b>2004</b> I TRIMESTRE	3,2	5,8	4,3	5,7	10,0	7,5	12,6	22,9	16,3	6,8	11,4	8,7
II	2,9	5,7	4,1	4,5	8,5	6,1	12,2	20,0	15,0	6,3	10,2	7,9
III	2,7	6,0	4,1	4,5	8,1	6,0	10,8	18,8	13,6	5,7	9,9	7,4
IV	3,3	6,3	4,5	5,0	8,5	6,5	12,1	20,3	15,1	6,6	10,6	8,2
<b>2005</b> I TRIMESTRE	3,0	6,0	4,3	5,5	8,3	6,7	13,0	20,3	15,6	6,8	10,4	8,2
II	2,8	5,4	3,9	5,3	7,7	6,3	11,3	19,2	14,1	6,1	9,6	7,5

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Rilevazione continua sulle Forze di lavoro

**TABELLA 14 – INDICE GENERALE DEI PREZZI AL CONSUMO PER L'INTERA COLLETTIVITÀ (NIC)  
COMPRESI I TABACCHI E INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO PER LE FAMIGLIE DI OPERAI E IMPIEGATI (FOI)  
ESCLUSI I TABACCHI (BASE: 1995 = 100)**

		INDICE GENERALE DEI PREZZI AL CONSUMO PER L'INTERA COLLETTIVITÀ COMPRESI I TABACCHI			INDICE GENERALE DEI PREZZI AL CONSUMO PER LE FAMIGLIE DI OPERAI E IMPIEGATI ESCLUSI I TABACCHI		
		INDICI	VARIAZIONI %		INDICI	VARIAZIONI %	
			Rispetto al periodo precedente	Rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente		Rispetto al periodo precedente	Rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente
1996		104,0	-	4,0	103,9	-	3,9
1997		106,1	-	2,0	105,7	-	1,7
1998		108,2	-	2,0	107,6	-	1,8
1999		110,0	-	1,7	109,3	-	1,6
2000		112,8	-	2,5	112,1	-	2,6
2001		115,9	-	2,7	115,1	-	2,7
2002		118,8	-	2,5	117,9	-	2,4
2003		122,0	-	2,7	120,8	-	2,5
2004		124,7	-	2,2	123,2	-	2,0
2001	I TRIMESTRE	114,9	0,9	2,9	114,2	0,9	2,9
	II	115,9	0,9	3,0	115,1	0,8	3,0
	III	116,3	0,3	2,8	115,3	0,2	2,6
	IV	116,7	0,3	2,5	115,9	0,5	2,4
2002	I TRIMESTRE	117,7	0,9	2,4	116,9	0,9	2,3
	II	118,5	0,7	2,2	117,7	0,7	2,3
	III	119,1	0,4	2,4	118,2	0,4	2,5
	IV	119,9	0,7	2,7	118,9	0,6	2,6
2003	I TRIMESTRE	120,9	0,8	2,7	119,9	0,8	2,6
	II	121,7	0,7	2,7	120,5	0,5	2,4
	III	122,4	0,6	2,8	121,1	0,5	2,5
	IV	122,9	0,4	2,5	121,7	0,5	2,4
2004	I TRIMESTRE	123,6	0,6	2,2	122,3	0,5	2,0
	II	124,6	0,8	2,4	123,0	0,6	2,1
	III	125,1	0,4	2,2	123,5	0,4	2,0
	IV	125,4	0,2	2,0	123,8	0,2	1,7
2005	I TRIMESTRE	126,0	0,5	1,9	124,2	0,3	1,6
	II	126,9	0,7	1,8	125,1	0,7	1,7
2003	GENNAIO	120,6	0,4	2,8	119,6	0,4	2,7
	FEBBRAIO	120,8	0,2	2,6	119,8	0,2	2,5
	MARZO	121,2	0,3	2,7	120,2	0,3	2,6
	APRILE	121,5	0,2	2,7	120,4	0,2	2,5
	MAGGIO	121,8	0,2	2,7	120,5	0,1	2,4
	GIUGNO	121,9	0,1	2,7	120,6	0,1	2,3
	LUGLIO	122,1	0,2	2,7	120,9	0,2	2,5
	AGOSTO	122,4	0,2	2,8	121,1	0,2	2,5
	SETTEMBRE	122,6	0,2	2,8	121,4	0,2	2,5
	OTTOBRE	122,7	0,1	2,6	121,5	0,1	2,4
	NOVEMBRE	123,0	0,2	2,5	121,8	0,2	2,4
	DICEMBRE	123,1	0,1	2,5	121,8	0,0	2,3
2004	GENNAIO	123,3	0,2	2,2	122,0	0,2	2,0
	FEBBRAIO	123,6	0,2	2,3	122,4	0,3	2,2
	MARZO	124,0	0,3	2,3	122,5	0,1	1,9
	APRILE	124,3	0,2	2,3	122,8	0,2	2,0
	MAGGIO	124,6	0,2	2,3	123,0	0,2	2,1
	GIUGNO	124,8	0,2	2,4	123,3	0,2	2,2
	LUGLIO	124,9	0,1	2,3	123,4	0,1	2,1
	AGOSTO	125,2	0,2	2,3	123,6	0,2	2,1
	SETTEMBRE	125,2	0,0	2,1	123,6	0,0	1,8
	OTTOBRE	125,2	0,0	2,0	123,6	0,0	1,7
	NOVEMBRE	125,3	0,1	1,9	123,9	0,2	1,7
	DICEMBRE	125,6	0,2	2,0	123,9	0,0	1,7
2005	GENNAIO	125,6	0,0	1,9	123,9	0,0	1,6
	FEBBRAIO	126,0	0,3	1,9	124,3	0,3	1,6
	MARZO	126,4	0,3	1,9	124,5	0,2	1,6
	APRILE	126,6	0,2	1,9	124,9	0,3	1,7
	MAGGIO	127,0	0,3	1,9	125,1	0,2	1,7
	GIUGNO	127,0	0,0	1,8	125,3	0,2	1,6
	LUGLIO	127,5	0,4	2,1	125,6	0,2	1,8
	AGOSTO	127,7	0,2	2,0	125,8	0,2	1,8

Fonte: Istat, Serie storiche indice generale dei prezzi al consumo

**TABELLA 15 – ESPORTAZIONI, IMPORTAZIONI E SALDO DELLA BILANCIA COMMERCIALE, METALMECCANICA  
(VALORI IN MILIONI DI EURO)**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	GEN.-GIU. 2004	GEN.-GIU. 2005
<b>ESPORTAZIONI</b>										
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	17.783	18.496	17.513	21.257	21.986	21.627	21.894	26.990	12.534	14.686
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	44.213	45.270	45.060	50.678	53.957	53.126	53.326	57.334	27.715	28.777
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	20.176	21.275	21.619	26.383	27.625	25.007	23.761	25.545	11.939	13.224
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	21.701	25.394	25.253	30.389	29.620	30.520	29.169	31.436	15.901	15.885
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>103.873</b>	<b>110.435</b>	<b>109.446</b>	<b>128.707</b>	<b>133.188</b>	<b>130.280</b>	<b>128.150</b>	<b>141.305</b>	<b>68.089</b>	<b>72.572</b>
<b>TOTALE ECONOMIA</b>	<b>211.297</b>	<b>220.105</b>	<b>221.040</b>	<b>260.413</b>	<b>272.990</b>	<b>269.064</b>	<b>264.616</b>	<b>280.692</b>	<b>134.617</b>	<b>143.103</b>
<b>IMPORTAZIONI</b>										
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	20.244	21.857	20.350	26.277	25.674	24.288	24.039	29.357	14.806	16.622
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	13.615	16.075	17.564	20.354	20.707	20.720	19.902	20.947	10.634	10.861
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	25.574	28.267	30.982	38.269	37.275	34.748	33.600	37.100	17.920	18.319
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	23.139	27.340	30.978	35.038	37.544	39.129	38.935	40.140	20.467	21.273
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>82.573</b>	<b>93.540</b>	<b>99.874</b>	<b>119.938</b>	<b>121.200</b>	<b>118.885</b>	<b>116.476</b>	<b>127.544</b>	<b>63.827</b>	<b>67.075</b>
<b>TOTALE ECONOMIA</b>	<b>184.678</b>	<b>195.625</b>	<b>207.015</b>	<b>258.507</b>	<b>263.757</b>	<b>261.226</b>	<b>262.998</b>	<b>282.205</b>	<b>138.522</b>	<b>150.769</b>
<b>SALDO</b>										
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	-2.461	-3.361	-2.837	-5.020	-3.688	-2.661	-2.145	-2.367	-2.272	-1.936
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	30.597	29.194	27.496	30.324	33.250	32.406	33.424	36.387	17.081	17.916
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	-5.397	-6.992	-9.363	-11.886	-9.650	-9.741	-9.839	-11.555	-5.981	-5.095
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	-1.438	-1.946	-5.725	-4.649	-7.924	-8.609	-9.766	-8.704	-4.566	-5.388
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>21.301</b>	<b>16.895</b>	<b>9.571</b>	<b>8.769</b>	<b>11.988</b>	<b>11.395</b>	<b>11.674</b>	<b>13.761</b>	<b>4.262</b>	<b>5.497</b>
<b>TOTALE ECONOMIA</b>	<b>26.619</b>	<b>24.480</b>	<b>14.025</b>	<b>1.906</b>	<b>9.233</b>	<b>7.838</b>	<b>1.618</b>	<b>-1.513</b>	<b>-3.905</b>	<b>-7.666</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Commercio con l'estero

**TABELLA 16 – PREVISIONI PER IL BIENNIO 2005-2006 (VARIAZIONI PERCENTUALI SULL'ANNO PRECEDENTE)**

VARIABILI	PREVISIONI PER IL 2005					
	FMI set. 2005	EC* giu. 2005	OCSE giu. 2005	ISAE lug. 2005	CSC giu. 2005	MIN. ECONOMIA lug. 2005
PIL	0,0	1,2	-0,6	-0,1	0,2	0,0
IMPORTAZIONI	0,6	5,5	2,8	0,6	2,1	1,1
CONSUMI DELLE FAMIGLIE <sup>1</sup>	0,7	1,4	0,7	0,8	1,1	0,8
INVESTIMENTI FISSI LORDI <sup>2</sup>	-2,1	1,6	-1,6	-1,0	-0,2	-1,5
ESPORTAZIONI	-0,8	4,8	0,0	-1,1	-0,6	0,1
PRODUZIONE INDUSTRIALE	-	-	-	-	-	-
TASSO DI DISOCCUPAZIONE	8,1	7,9	8,4	8,0	8,0	8,1
OCCUPAZIONE TOTALE <sup>3</sup>	0,4	0,4	0,0	0,3	0,5	0,1
PREZZI AL CONSUMO <sup>4</sup>	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	2,2
PREZZI ALLA PRODUZIONE	-	-	-	3,5	-	-
<b>PREVISIONI PER IL 2006</b>						
PIL	1,4	1,7	1,1	1,3	1,0	1,5
IMPORTAZIONI	1,3	5,7	6,8	3,8	3,4	2,7
CONSUMI DELLE FAMIGLIE <sup>1</sup>	0,8	1,9	1,7	1,3	1,2	1,2
INVESTIMENTI FISSI LORDI <sup>2</sup>	2,0	3,3	2,0	1,7	1,9	1,9
ESPORTAZIONI	3,2	4,7	5,8	3,4	3,0	3,0
PRODUZIONE INDUSTRIALE	-	-	-	-	-	-
TASSO DI DISOCCUPAZIONE	7,8	7,7	8,4	7,8	7,9	8,2
OCCUPAZIONE TOTALE <sup>3</sup>	0,3	0,5	0,4	0,4	0,8	0,4
PREZZI AL CONSUMO <sup>4</sup>	1,9	1,9	2,0	2,1	2,0	2,1
PREZZI ALLA PRODUZIONE	-	-	-	1,3	-	-

\* Per il tasso di disoccupazione, l'occupazione (in termini di Ula) e i prezzi al consumo si è fatto riferimento alle previsioni di primavera  
<sup>(1)</sup> Per tale indicatore il Fondo monetario internazionale, la Commissione europea e l'Ocse, a differenza degli altri istituti, utilizzano la spesa per i consumi privati che tiene conto non solo dei consumi delle famiglie ma anche di quelli delle imprese  
<sup>(2)</sup> Si tratta degli investimenti in macchinari e mezzi di trasporto per il Centro studi confindustria.  
<sup>(3)</sup> Espresso in termini di Contabilità nazionale (unita standard di lavoro o Ula) a eccezione delle previsioni del Fondo monetario internazionale che fanno riferimento alle Forze di lavoro  
<sup>(4)</sup> Indice generale dei prezzi al consumo a eccezione del ministero dell'Economia che utilizza il deflatore dei consumi

Fonte: Fondo monetario internazionale, Commissione europea, Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo economico, Istituto di Studi e Analisi economica, Centro studi Confindustria e ministero dell'Economia

**TABELLA 17 – INDICI DESTAGIONALIZZATI DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE PER I COMPARTI DELLA METALMECCANICA (ANNO BASE 2000 = 100)**

		PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI	FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	INDUSTRIA METALMECCANICA
<b>2001</b>		101,1	101,3	93,0	91,9	97,8
<b>2002</b>		98,3	102,2	85,3	88,9	94,9
<b>2003</b>		101,1	98,5	80,1	84,8	92,8
<b>2004</b>		102,8	97,9	75,1	83,5	91,8
<b>2002</b>	I TRIMESTRE	97,4	100,5	86,6	91,6	94,8
	II	98,7	101,3	84,7	88,3	94,5
	III	98,7	102,5	87,2	88,1	95,4
	IV	98,5	104,3	82,9	87,8	94,8
<b>2003</b>	I TRIMESTRE	100,5	99,6	81,8	83,5	93,1
	II	99,0	97,1	80,6	84,4	91,8
	III	102,2	98,4	79,0	84,8	92,9
	IV	102,8	98,8	79,0	86,5	93,5
<b>2004</b>	I TRIMESTRE	102,7	98,7	77,5	83,4	92,6
	II	102,8	99,7	75,8	82,6	92,4
	III	102,4	97,4	74,2	85,4	91,7
	IV	103,3	95,7	72,8	82,5	90,7
<b>2005</b>	I TRIMESTRE	102,8	96,8	71,2	77,0	89,6
	II	103,7	96,0	70,8	77,0	89,5
<b>2003</b>	GENNAIO	102,5	100,5	83,9	86,2	95,0
	FEBBRAIO	97,8	101,0	80,3	80,5	91,9
	MARZO	101,1	97,3	81,1	83,8	92,6
	APRILE	99,3	100,7	83,2	87,0	94,0
	MAGGIO	97,2	95,9	79,6	83,2	90,5
	GIUGNO	100,5	94,7	79,0	83,1	91,0
	LUGLIO	103,4	99,9	77,3	81,0	92,7
	AGOSTO	100,8	99,3	81,7	90,0	94,2
	SETTEMBRE	102,3	95,9	78,0	83,5	91,8
	OTTOBRE	103,2	99,3	77,2	83,9	92,9
	NOVEMBRE	102,3	96,6	78,6	87,1	92,7
	DICEMBRE	102,8	100,6	81,2	88,4	94,8
<b>2004</b>	GENNAIO	101,6	99,0	79,3	84,1	92,9
	FEBBRAIO	104,4	98,2	77,3	85,4	93,3
	MARZO	102,0	98,8	75,9	80,8	91,6
	APRILE	103,5	98,7	75,8	78,7	91,7
	MAGGIO	102,0	99,1	75,9	85,6	92,5
	GIUGNO	102,9	101,3	75,8	83,6	93,0
	LUGLIO	102,5	97,5	73,8	85,3	91,6
	AGOSTO	100,0	97,7	75,1	84,1	91,0
	SETTEMBRE	104,8	97,1	73,7	86,8	92,5
	OTTOBRE	103,7	98,0	75,0	84,4	92,3
	NOVEMBRE	104,9	96,4	72,9	83,0	91,5
	DICEMBRE	101,3	92,7	70,6	80,1	88,3
<b>2005</b>	GENNAIO	103,2	96,1	71,4	79,1	89,9
	FEBBRAIO	102,6	96,2	71,9	75,6	89,3
	MARZO	102,7	98,2	70,2	76,4	89,6
	APRILE	105,4	97,0	71,9	81,1	91,3
	MAGGIO	103,6	96,9	70,9	73,3	89,2
	GIUGNO	102,0	94,1	69,6	76,5	88,1
	LUGLIO	105,3	95,5	70,9	79,5	90,4

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Indici della produzione industriale

**TABELLA 18 – INDICI DEI PREZZI ALLA PRODUZIONE PER I COMPARTI DELLA METALMECCANICA  
(BASE 2000 = 100)**

		PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI	FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	INDUSTRIA METALMECCANICA
<b>2001</b>		100,0	101,6	101,4	101,2	101,0
<b>2002</b>		100,2	102,5	102,3	102,3	101,7
<b>2003</b>		102,0	103,3	102,9	103,3	102,8
<b>2004</b>		113,7	104,3	103,8	105,3	107,4
<b>2002</b>	I TRIMESTRE	99,1	102,3	102,0	102,2	101,2
	II	100,0	102,6	102,3	102,3	101,7
	III	100,5	102,5	102,4	102,3	101,8
	IV	101,0	102,6	102,3	102,3	102,0
<b>2003</b>	I TRIMESTRE	102,0	103,2	102,7	102,5	102,6
	II	102,0	103,3	103,0	102,7	102,7
	III	101,7	103,4	102,9	103,9	102,8
	IV	102,2	103,3	103,1	104,0	103,0
<b>2004</b>	I TRIMESTRE	106,0	103,7	103,5	104,6	104,5
	II	113,8	104,1	103,8	105,1	107,3
	III	116,5	104,5	103,9	105,6	108,4
	IV	118,4	104,8	103,9	105,7	109,1
<b>2005</b>	I TRIMESTRE	119,1	105,7	104,3	106,6	109,8
	II	118,1	106,0	104,4	107,1	109,7
<b>2004</b>	GENNAIO	103,4	103,7	103,3	104,4	103,6
	FEBBRAIO	105,3	103,6	103,5	104,8	104,3
	MARZO	109,3	103,8	103,6	104,7	105,7
	APRILE	112,4	103,9	103,7	104,8	106,7
	MAGGIO	114,0	104,1	103,8	104,9	107,3
	GIUGNO	114,9	104,3	104,0	105,5	107,8
	LUGLIO	115,3	104,4	103,9	105,5	107,9
	AGOSTO	116,4	104,5	103,8	105,6	108,3
	SETTEMBRE	117,7	104,5	103,9	105,6	108,8
	OTTOBRE	118,2	104,7	103,8	105,8	109,0
	NOVEMBRE	118,5	104,8	104,0	105,7	109,1
	DICEMBRE	118,6	104,9	104,0	105,7	109,2
<b>2005</b>	GENNAIO	119,2	105,6	104,3	106,0	109,7
	FEBBRAIO	118,9	105,7	104,4	106,8	109,8
	MARZO	119,1	105,7	104,3	107,1	109,9
	APRILE	119,0	105,8	104,3	107,1	109,9
	MAGGIO	118,2	105,9	104,5	107,0	109,7
	GIUGNO	117,0	106,2	104,4	107,3	109,4
	LUGLIO	116,8	106,3	104,6	107,4	109,4

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Indice dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali

**TABELLA 19 – RETRIBUZIONI CONTRATTUALI PER DIPENDENTE – NUMERI INDICE (BASE 2000 = 100)**

	2001	2002	2003	2004	GEN.-LUG. 2004	GEN.-LUG. 2005
<b>OPERAI</b>						
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	101,8	105,0	107,2	110,7	110,4	112,6
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	101,8	105,0	107,2	110,7	110,4	112,6
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	101,7	104,9	107,2	110,5	110,2	112,5
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	101,8	105,0	107,2	110,7	110,4	112,5
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>101,7</b>	<b>105,0</b>	<b>107,2</b>	<b>110,6</b>	<b>110,4</b>	<b>112,5</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>101,5</b>	<b>104,2</b>	<b>106,9</b>	<b>110,0</b>	<b>109,5</b>	<b>112,6</b>
<b>IMPIEGATI</b>						
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	101,9	105,4	107,7	111,4	111,1	113,4
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	101,9	105,4	107,7	111,4	111,1	113,4
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	101,9	105,4	107,7	111,5	111,2	113,5
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	101,9	105,4	107,7	111,5	111,2	113,5
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>101,9</b>	<b>105,4</b>	<b>107,7</b>	<b>111,4</b>	<b>111,2</b>	<b>113,4</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>101,6</b>	<b>104,5</b>	<b>107,3</b>	<b>110,7</b>	<b>110,3</b>	<b>113,2</b>
<b>OPERAI E IMPIEGATI</b>						
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	101,8	105,1	107,3	110,8	110,5	112,7
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	101,8	105,1	107,4	110,9	110,6	112,8
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	101,8	105,1	107,4	110,9	110,6	112,9
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	101,8	105,1	107,4	110,9	110,6	112,8
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>101,8</b>	<b>105,1</b>	<b>107,4</b>	<b>110,9</b>	<b>110,6</b>	<b>112,8</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>101,5</b>	<b>104,3</b>	<b>107,0</b>	<b>110,2</b>	<b>109,7</b>	<b>112,7</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Retribuzioni contrattuali

**TABELLA 20 – RETRIBUZIONI LORDE CONTINUATIVE PER DIPENDENTE AL NETTO DEI LAVORATORI IN CIG NELLE GRANDI IMPRESE – NUMERI INDICE (BASE 2000 = 100)**

	2001	2002	2003	2004	GEN.-GIU. 2004	GEN.-GIU. 2005
<b>OPERAI E APPRENDISTI</b>						
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	100,8	101,1	100,9	104,3	105,1	104,0
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	101,3	105,1	108,1	110,7	108,9	111,6
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	99,0	103,2	103,3	107,0	107,2	108,0
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	102,4	104,3	107,0	114,6	113,0	113,7
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>100,8</b>	<b>103,3</b>	<b>104,5</b>	<b>108,4</b>	<b>107,9</b>	<b>108,7</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>101,4</b>	<b>103,9</b>	<b>106,2</b>	<b>110,3</b>	<b>109,5</b>	<b>111,5</b>
<b>DIRIGENTI, IMPIEGATI E INTERMEDI</b>						
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	103,2	105,8	107,2	110,8	111,3	111,2
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	102,2	106,2	109,0	112,0	111,7	114,7
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	102,2	105,5	106,9	111,4	111,1	113,5
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	105,4	108,3	111,5	115,6	114,3	114,3
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>103,1</b>	<b>106,2</b>	<b>108,3</b>	<b>112,1</b>	<b>111,8</b>	<b>113,2</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>103,3</b>	<b>106,6</b>	<b>109,7</b>	<b>113,6</b>	<b>113,2</b>	<b>115,9</b>
<b>TOTALE DIPENDENTI</b>						
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	101,5	102,2	102,4	105,8	106,5	105,9
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	102,1	106,1	109,6	113,2	111,9	115,7
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	101,4	106,2	107,4	112,3	112,1	114,6
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	104,2	107,5	110,6	117,3	115,8	116,5
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>102,1</b>	<b>105,1</b>	<b>106,9</b>	<b>111,3</b>	<b>110,9</b>	<b>112,4</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>102,7</b>	<b>106,1</b>	<b>109,1</b>	<b>113,5</b>	<b>112,9</b>	<b>115,7</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Indicatori del lavoro nelle grandi imprese



**TABELLA 21 – OCCUPAZIONE AL NETTO DELLA CASSA INTEGRAZIONE GUADAGNI  
NELLE GRANDI IMPRESE – NUMERI INDICE (BASE 2000 = 100)**

	2001	2002	2003	2004	GEN.-GIU. 2004	GEN.-GIU. 2005
<b>OPERAI E APPRENDISTI</b>						
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	99,1	96,2	95,6	93,4	93,0	93,4
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	98,8	97,5	92,6	87,9	88,2	83,7
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	94,7	85,1	80,4	75,4	76,0	72,8
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	93,3	85,0	80,5	78,6	79,0	76,1
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>97,1</b>	<b>92,2</b>	<b>88,8</b>	<b>85,3</b>	<b>85,4</b>	<b>83,0</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>96,6</b>	<b>91,6</b>	<b>87,9</b>	<b>84,4</b>	<b>84,6</b>	<b>81,5</b>
<b>DIRIGENTI, IMPIEGATI E INTERMEDI</b>						
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	99,0	94,3	92,7	90,1	89,6	92,2
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	100,5	100,4	101,5	101,0	100,7	102,0
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	99,7	95,6	92,3	90,4	90,2	91,0
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	98,9	96,9	92,9	94,6	94,7	94,5
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>99,5</b>	<b>96,8</b>	<b>95,1</b>	<b>94,0</b>	<b>93,7</b>	<b>95,1</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>100,1</b>	<b>98,5</b>	<b>96,5</b>	<b>95,4</b>	<b>95,6</b>	<b>94,8</b>
<b>TOTALE DIPENDENTI</b>						
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	99,0	95,8	94,9	92,6	92,2	93,1
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	99,4	98,4	95,5	92,1	92,2	89,5
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	97,4	90,7	86,7	83,4	83,5	82,4
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	95,0	88,5	84,2	83,4	83,7	81,6
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>98,1</b>	<b>94,2</b>	<b>91,4</b>	<b>88,9</b>	<b>88,8</b>	<b>87,8</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>98,0</b>	<b>94,3</b>	<b>91,3</b>	<b>88,7</b>	<b>89,0</b>	<b>86,7</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Indicatori del lavoro nelle grandi imprese

**TABELLA 22 – NUMERO ORE DI CASSA INTEGRAZIONE GUADAGNI PER 1.000 ORE  
EFFETTIVAMENTE LAVORATE NELLE GRANDI IMPRESE**

	2000	2001	2002	2003	2004	GEN.-GIU. 2004	GEN.-GIU. 2005
<b>OPERAI</b>							
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	23,9	15,3	5,9	10,4	10,5	15,2	7,8
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	16,8	21,7	17,6	39,5	30,5	30,0	50,2
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	58,9	52,5	90,1	87,5	82,7	77,6	80,0
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	19,5	36,5	77,2	76,5	97,8	92,4	122,2
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>29,2</b>	<b>29,2</b>	<b>40,3</b>	<b>47,3</b>	<b>47,1</b>	<b>46,4</b>	<b>55,3</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>21,7</b>	<b>24,3</b>	<b>35,0</b>	<b>40,6</b>	<b>46,6</b>	<b>45,1</b>	<b>58,4</b>
<b>IMPIEGATI</b>							
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	19,8	15,1	5,3	7,8	7,1	6,3	4,2
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	7,5	5,0	4,4	14,4	3,7	3,8	2,2
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	15,8	8,7	14,9	21,5	30,9	30,7	26,6
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	1,0	4,7	8,2	20,9	6,5	6,4	9,6
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>12,3</b>	<b>9,0</b>	<b>7,7</b>	<b>15,0</b>	<b>11,5</b>	<b>13,3</b>	<b>9,7</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>7,1</b>	<b>5,4</b>	<b>6,6</b>	<b>10,9</b>	<b>10,4</b>	<b>10,4</b>	<b>10,3</b>
<b>OPERAI E IMPIEGATI</b>							
PRODUZIONE METALLO E PRODOTTI IN METALLO	23,0	15,2	5,8	9,8	9,7	14,2	6,9
FABBRICAZIONE MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI (COMPRESI LA RIPARAZIONE E LA MANUTENZIONE)	13,8	16,0	13,0	30,3	20,7	21,2	32,1
FABBRICAZIONE MACCHINE ELETTRICHE E APPARECCHIATURE ELETTRICHE E OTTICHE	35,6	28,1	46,4	48,9	51,7	50,5	46,9
FABBRICAZIONE MEZZI DI TRASPORTO	13,7	25,8	52,3	57,0	65,1	61,6	82,7
<b>INDUSTRIA METALMECCANICA</b>	<b>21,7</b>	<b>20,1</b>	<b>24,8</b>	<b>32,4</b>	<b>31,6</b>	<b>32,3</b>	<b>35,7</b>
<b>INDUSTRIA MANIFATTURIERA</b>	<b>15,9</b>	<b>16,6</b>	<b>23,1</b>	<b>28,0</b>	<b>31,0</b>	<b>30,2</b>	<b>37,6</b>

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Indicatori del lavoro nelle grandi imprese



## GLOSSARIO

### **CONTRIBUTI SOCIALI EFFETTIVI**

Comprendono tutti i versamenti che le persone assicurate e i loro datori di lavoro effettuano agli organismi che erogano prestazioni sociali, al fine di acquisire o di conservare il diritto alle prestazioni sanitarie e previdenziali.

In particolare fanno parte dei contributi sociali effettivi tutti i contributi obbligatori, contrattuali e volontari, relativi all'assicurazione contro i rischi di malattia, maternità, invalidità, vecchiaia e superstiti, disoccupazione, infortuni sul lavoro e malattie professionali e per gli assegni familiari.

Occorre tuttavia osservare che l'Istat fornisce solo i dati relativi ai contributi sociali a carico dei datori di lavoro e non anche quelli a carico dei lavoratori.

### **CONTRIBUTI SOCIALI FIGURATIVI**

Costituiscono la contropartita delle prestazioni sociali corrisposte direttamente, senza quindi il tramite degli organismi di assicurazione sociale, dai datori di lavoro ai propri dipendenti o ex dipendenti. I contributi sociali figurativi comprendono ad esempio le pensioni erogate agli ex dipendenti dello Stato (da calcolare al netto delle ritenute pensionistiche), i sussidi al personale, le indennità temporanee e le spese per cure e infortuni.

### **COSTO DEL LAVORO OVVERO REDDITO DA LAVORO DIPENDENTE (RLD)**

Costituito dalle retribuzioni lorde e dai contributi sociali, dalle provvidenze al personale e dagli accantonamenti per il trattamento di fine rapporto. Rappresenta il costo sostenuto dai datori di lavoro a titolo di remunerazione dell'attività prestata alle proprie dipendenze dai lavori sia manuali che intellettuali. La definizione del costo del lavoro coincide con quella di «reddito da lavoro dipendente» utilizzata dall'Istat nella Contabilità nazionale.

### **COSTO DEL LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO (CLUP)**

Il Clup è rappresentato dal rapporto tra costo del lavoro (in moneta corrente) per dipendente e produttività in termini reali (a prezzi costanti). In sostanza tale indicatore è calcolato attraverso il rapporto tra «Redditi da lavoro dipendente per unità standard di lavoro dipendente» e «Valore aggiunto al costo dei fattori per unità standard di lavoro».

### **DEFLATORE IMPLICITO DEI PREZZI**

È un indicatore che consente di calcolare la crescita media dei prezzi sulla base dei consumi effettivamente realizzati nel

periodo finale. Pertanto è possibile affermare che, ad esempio, il deflatore implicito del Pil si differenzia dall'indice dei prezzi al consumo in quanto mentre il primo tiene conto delle quantità effettivamente vendute il secondo si fonda sui consumi *ex ante*. Tecnicamente il deflatore viene calcolato mediante il rapporto tra due grandezze che afferiscono allo stesso aggregato economico (produzione, consumi, investimenti, importazioni ed esportazioni ecc.) e che sono misurate l'una a moneta corrente e l'altra a moneta costante (ovvero in termini reali). In particolare il **deflatore dei consumi delle famiglie** è dato dal rapporto tra il valore dei consumi delle famiglie misurato a prezzi correnti e il valore di tali consumi misurati a prezzi costanti.

### **INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO**

«I numeri indici dei prezzi al consumo – come dichiara l'Istat – misurano le variazioni nel tempo dei prezzi di un paniere di beni e servizi destinati al consumo finale delle famiglie presenti sul territorio economico nazionale e acquistabili sul mercato attraverso transazioni monetarie (sono escluse quindi le transazioni a titolo gratuito, gli arrotondamenti, i fitti figurativi ecc.)». Tre sono gli indici dei prezzi che vengono calcolati dall'Istat in questo modo: l'Indice dei prezzi al consumo per l'intera collettività, l'Indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati e l'Indice armonizzato dei prezzi al consumo per i paesi dell'Unione europea. Tutti e tre gli indici si basano su un'unica rilevazione e sulla stessa metodologia di calcolo condivisa a livello internazionale e si differenziano per il paniere dei beni di riferimento e per il concetto di prezzo.

### **INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO PER L'INTERA COLLETTIVITÀ (NIC)**

Si tratta di un indice che misura la variazione nel tempo dei prezzi che si formano nelle transazioni relative a beni e servizi scambiati tra gli operatori economici e i consumatori privati finali, utilizzando un paniere di beni che tiene conto dei consumi medi delle famiglie.

### **INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO PER LE FAMIGLIE DI OPERAI E IMPIEGATI (FOI)**

La variazione nel tempo dei prezzi al dettaglio dei beni e servizi correntemente acquistati dalle famiglie di lavoratori dipendenti non agricoli (operai e impiegati). Tale indice è stato utilizzato per l'adeguamento di alcuni aggregati monetari quali la scala mobile e l'equo canone.

#### **INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO ARMONIZZATO (ICPA)**

Si tratta di un particolare indice dei prezzi al consumo costituito utilizzando un paniere che tiene conto dei beni effettivamente consumati nei diversi paesi europei. Viene utilizzato per confrontare l'inflazione tra i paesi dell'Ue.

«L'indice dei prezzi al consumo armonizzato, a partire da gennaio 2002 viene calcolato, secondo quanto previsto dal Regolamento della Commissione europea n. 2602/2000 del 17.11.2000, considerando anche i prezzi che presentano riduzioni temporanee (sconti, saldi, vendite promozionali ecc.); la dinamica congiunturale, quindi, può risultare differente da quella dell'indice nazionale dei prezzi al consumo. In particolare, le differenze tra le variazioni congiunturali dei due indici risultano più ampie nei mesi in cui si concentrano le vendite promozionali e i saldi di fine stagione e nei mesi immediatamente successivi» (comunicato stampa dell'Istat del 31 marzo 2003).

#### **INDICE DEI PREZZI ALLA PRODUZIONE DEI PRODOTTI INDUSTRIALI**

Si tratta della variazione nel tempo dei prezzi che si formano nel primo stadio di commercializzazione, ovvero dei prezzi *ex fabrica*. I prodotti che vengono inclusi dall'Istat nel calcolo di tale indice sono quelli dei settori industriali a eccezione di quelli dei settori dell'edilizia, delle costruzioni navali, aerospaziali, ferroviarie e degli armamenti.

#### **INDICE DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE**

Misura la variazione nel tempo del volume fisico della produzione dell'industria in senso stretto, escluso quindi il settore delle costruzioni.

#### **OCCUPATO (FORZE DI LAVORO, ISTAT)**

La persona di 15 anni e più che dichiara: 1) di possedere un'occupazione, anche se nel periodo di riferimento non ha svolto attività lavorativa (occupato dichiarato); 2) di essere in una condizione diversa da occupato, ma di aver effettuato ore di lavoro nel periodo di riferimento (altra persona con attività lavorativa).

#### **OCCUPAZIONE – UNITÀ DI LAVORO STANDARD (CONTABILITÀ NAZIONALE, ISTAT)**

*(Sistema europeo dei conti, Sec 95)*

L'unità di lavoro standard (Ula) quantifica in modo omogeneo il volume di occupazione presente in un determinato territorio economico. Si rende necessario misurare l'occupazione in termini di Ula in quanto un individuo può assumere una o più posizioni lavorative in funzione: 1) dell'attività svolta (unica, principale, secondaria); 2) della posizione nella professione (dipendente, indipendente); 3) della durata (continuativa, non continuativa); 4) dell'orario di lavoro (a tempo pieno, a tempo parziale); 5) della posizione contributiva o fiscale (regolare, irregolare). L'Unità di lavoro standard rappresenta la quantità di lavoro prestato nell'anno da un occupato a tempo pieno, oppure la quantità di lavoro equivalente prestata da lavoratori a tempo parziale o da lavoratori che svolgono un doppio lavoro. Tale concetto non è più legato alla singola persona fisica, ma risulta

ragguagliato a un numero di ore annue corrispondenti a un'occupazione esercitata a tempo pieno, numero che può diversificarsi in funzione della differente attività lavorativa.

Le Ula vengono utilizzate come unità di misura del volume di lavoro impiegato nella produzione dei beni e servizi che rientrano nelle stime del prodotto interno lordo in un determinato periodo di riferimento.

#### **OCCUPAZIONE ALLE DIPENDENZE AL NETTO CIG (ISTAT, INDICATORI DEL LAVORO E DELLE RETRIBUZIONI NELLE GRANDI IMPRESE DELL'INDUSTRIA E DEI SERVIZI)**

Si tratta del numero degli occupati dipendenti, al netto di una stima degli occupati in Cig basata sul concetto di «cassaintegrati equivalenti a zero ore». Questi ultimi vengono stimati dividendo il numero di ore usufruiti mensilmente dalle imprese per la Cig per il prodotto tra l'orario convenzionale di otto ore e il numero di giorni lavorativi del mese.

#### **ONERI SOCIALI**

Comprendono i contributi sociali effettivi (a carico dei datori di lavoro e dei lavoratori) e i contributi sociali figurativi.

#### **ORE DI CASSA INTEGRAZIONE GUADAGNI (CIG)**

Ore complessive di Cig, ordinaria e straordinaria, di cui le imprese usufruiscono in un dato periodo.

#### **ORE EFFETTIVAMENTE LAVORATE**

Le ore di lavoro effettuate dagli occupati alle dipendenze con esclusione delle ore di Cassa integrazione guadagni e di quelle non lavorate in quanto relative a giorni di assenza per ferie, festività e in genere di tutte le ore relative ai giorni non lavorati anche se per esse è stata corrisposta una retribuzione.

#### **PAESI DELLA UE**

Austria, Belgio, Cipro, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia e Ungheria.

#### **PAESI DELL'AREA EURO**

Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo e Spagna.

#### **PRESSIONE FISCALE**

Rapporto percentuale tra il complesso delle entrate tributarie e contributive delle Amministrazioni pubbliche e il Pil. Comprende le imposte in conto capitale (tributi prelevati dalle Amministrazioni pubbliche a cadenza non periodica sul reddito o sul patrimonio) e i contributi sociali figurativi.

#### **PRODOTTO INTERNO LORDO AI PREZZI DI MERCATO (PIL)**

*(Sistema europeo dei conti, Sec 95)*

Costituisce il risultato finale dell'attività di produzione delle unità produttrici residenti. Il Pil corrisponde alla produzione

totale di beni e servizi dell'economia, diminuita dei consumi intermedi e aumentata dell'Iva e delle imposte indirette sulle importazioni. Inoltre è pari alla somma dei valori aggiunti ai prezzi di mercato delle varie branche di attività economica, aumentata dell'Iva e delle imposte indirette sulle importazioni, al netto dei servizi di intermediazione finanziaria indirettamente misurati (Sifim).

#### **PRODUTTIVITÀ**

È misurata dal rapporto fra la produzione e il complesso dei fattori che sono stati impiegati per tale produzione. Il numeratore del rapporto esprime la quantità materiale della produzione esaminata e il denominatore rappresenta, invece, l'insieme dei fattori che sono stati necessari per ottenere tale produzione. Non è facile misurare la produttività di un complesso così ampio di fattori (produttività globale), per cui ci si limita all'esame della produttività parziale, espressa sulla base del rapporto tra una misura della produzione e una misura di uno o più fattori della produzione. Si parla pertanto di produttività del lavoro, del capitale, dell'energia, delle materie prime.

In sostanza, in termini di Contabilità nazionale, la **produttività del lavoro** in termini monetari è data dal rapporto tra il valore aggiunto e la quantità del fattore lavoro utilizzata (unità di lavoro standard).

#### **QUOTA DEL REDDITO DA LAVORO (SUL VALORE AGGIUNTO)**

Misura il contributo del reddito da lavoro alla formazione del valore aggiunto. Si ottiene moltiplicando la quota del reddito da lavoro dipendente sul valore aggiunto al costo dei fattori per il rapporto tra occupazione totale e occupazione dipendente.

#### **RAGIONI DI SCAMBIO (O PREZZI RELATIVI DELLE IMPORTAZIONI) E COMPETITIVITÀ**

Indicano il rapporto tra i prezzi delle importazioni e i prezzi delle esportazioni (o prezzi interni) entrambi misurati nella stessa valuta. A fronte di un aumento dei prezzi delle esportazioni rispetto a quello delle importazioni, si registrerà un miglioramento delle ragioni di scambio in quanto con la stessa quantità di valuta nazionale si possono acquistare più beni esteri (essendo divenuti i beni di importazione relativamente meno cari); viceversa un aumento dei prezzi delle importazioni determinerà un peggioramento delle ragioni di scambio. Si ricorda inoltre che, in termini di competitività, un incremento dei prezzi delle esportazioni, rendendo i beni prodotti all'interno relativamente più cari, conduce a una riduzione della competitività; viceversa una contrazione dei prezzi delle esportazioni si traduce in aumento della competitività.

#### **RETRIBUZIONE CONTRATTUALE MENSILIZZATA**

La retribuzione lorda annua calcolata con riferimento alle misure tabellari stabilite dai contratti per il periodo considerato tenendo conto, in ciascun mese, degli elementi retributivi aventi carattere generale e continuativo.

#### **RETRIBUZIONE CONTRATTUALE ORARIA**

La retribuzione lorda contrattuale rapportata alla durata contrattuale del lavoro. Tale valore varia sia quando si modificano le misure tabellari sia quando intervengono cambiamenti nell'orario di lavoro stabilito dai contratti.

#### **RETRIBUZIONE CONTRATTUALE PER DIPENDENTE**

La retribuzione lorda annua calcolata con riferimento alle misure tabellari stabilite dai Cnl per i lavoratori dipendenti nell'ipotesi che siano presenti durante il periodo per il quale la prestazione lavorativa è contrattualmente dovuta.

#### **RETRIBUZIONE LORDA**

I salari, gli stipendi e le competenze accessorie, in denaro e in natura, al lordo delle trattenute erariali e previdenziali, corrisposte ai lavoratori dipendenti direttamente e con carattere di periodicità, secondo quanto stabilito dai contratti, dagli accordi aziendali e dalle norme di legge in vigore.

#### **VALORE AGGIUNTO**

*(Sistema europeo dei conti, Sec 95)*

L'aggregato che consente di misurare la crescita del sistema economico in termini di nuovi beni e servizi messi a disposizione della comunità per impieghi finali. Il valore aggiunto è misurato dalla differenza tra il valore della produzione di beni e servizi conseguita dalle singole branche produttive e il valore dei beni e servizi intermedi dalle stesse consumati (materie prime e ausiliarie impiegate e servizi forniti da altre unità produttive). Corrisponde alla somma delle retribuzioni dei fattori produttivi e degli ammortamenti. Può essere inoltre calcolato al costo dei fattori o ai prezzi di mercato.

#### **VALORE AGGIUNTO AL COSTO DEI FATTORI**

*(Sistema europeo dei conti, Sec 95)*

Il saldo tra la produzione e i consumi intermedi, in cui la produzione è calcolata al costo dei fattori, cioè al netto di tutte le imposte (sia quelle sui prodotti, sia le altre imposte sulla produzione) e al lordo di tutti i contributi (sia i contributi commisurati al valore dei beni prodotti, sia gli altri contributi alla produzione).

#### **VALORE AGGIUNTO AI PREZZI DI MERCATO**

*(Sistema europeo dei conti, Sec 95)*

Il valore aggiunto al costo dei fattori aumentato delle imposte, Iva esclusa, e al netto dei contributi ai prodotti.

#### **WAGE DRIFT**

Il *wage drift* misura la differenza tra la crescita delle retribuzioni di fatto e quella delle retribuzioni contrattuali.

*Prende il via, con questo numero dell'«Osservatorio», la pubblicazione di saggi, articoli e studi riguardanti la politica industriale, le strategie possibili per non «rasssegnarsi al declino» e reagire di fronte al rischio molto concreto di declassamento del nostro paese e del nostro sistema industriale.*

*C'è bisogno, infatti, di indagare meglio e più in profondità nelle pieghe della crisi italiana, di decidere – nel disastroso panorama nazionale – su cosa puntare e su come e dove investire le risorse disponibili per una possibile ripresa.*

*L'industria italiana non presenta ovunque le medesime caratteristiche e anche nell'industria metalmeccanica, a ben guardare, convivono settori in crisi di prospettive di futuro e settori che si distinguono per dinamismo e capacità competitiva e che costituiscono il nucleo attorno al quale costruire un'idea di rilancio dell'industria. È necessario, insomma, andare oltre la superficie della retorica e gli slogan sul declino, studiare la realtà con maggiore attenzione, non smettere di cercare soluzioni. Questo è il proposito che motiva la scelta di pubblicare questo Contributo e gli altri che seguiranno nei prossimi numeri. Contributi che ovviamente non rappresentano la linea della Fiom, ma possono fornire elementi e indicazioni per affinare le nostre analisi e definire con maggiore precisione il nostro punto di vista, le posizioni e le proposte della Fiom.*

Fausto Durante, segretario nazionale Fiom-Cgil

## POLITICHE NUOVE PER I SISTEMI PRODUTTIVI IN ITALIA

di Enzo Rullani\*

### Premessa

L'Italia si è sviluppata, negli ultimi trent'anni, mettendo a segno – nei settori del made in Italy e nella meccanica leggera – importanti *innovazioni di uso*. Si sono, in altre parole, *importate* tecnologie altrui per usarle a fini e in contesti diversi da quelli di origine. Acquistando macchine, software, licenze e soluzioni messe a punto da altri, e, al tempo stesso, imitando, adattando e copiando il possibile le nostre imprese si sono «messe in pari» – rispetto ai concorrenti – negli *skills* tecnologici di base, recuperando così precedenti gap o superando barriere all'ingresso che, per molti nuovi arrivati, sembravano proibitive. Ma, l'importazione di tecnologie altrui non crea, di per sé, un vantaggio competitivo: questo nasce e si consolida se la stessa capacità tecnologica di base viene impiegata:

- a) con bassi costi dei processi produttivi, dovuti alla (iniziale) disponibilità di lavoro *low cost*, spesso ex agricolo, ma anche all'esiguità della struttura organizzativa interna. La maggior parte delle piccole e piccolissime imprese che emergono in questo periodo usano, infatti, il lavoro diretto dell'imprendi-

tore e dei familiari, sfruttano il capitale personale conferito all'azienda, fanno tesoro delle «economie esterne» fornite dal territorio e utilizzano uno stile di gestione informale, basato su rapporti diretti interpersonali, che riduce al minimo i costi generali di organizzazione e gli «oneri ambientali»;

- b) in usi diversi da quelli di origine (nuovi bisogni, mercati di nicchia, adattamento rapido ed efficace alle esigenze particolari del singolo cliente).

Naturalmente, con una formula imprenditoriale del genere (tecnologia importata, bassi costi dei processi, innovazioni di uso nei prodotti) si generano vantaggi competitivi rilevanti solo in alcuni settori e non in altri: da cui la specializzazione italiana nei settori del *made in Italy* (moda, casa, alimentare) e meccanica leggera (subfornitura, macchine, piccoli elettrodomestici). Si tratta di settori che, non avendo elevate barriere tecnologiche all'ingresso, consentono l'uso di conoscenza importata; e che, comportando processi e prodotti ad alta varietà e variabilità, consentono di sfruttare i vantaggi di costo e le innovazioni di uso a cui le nostre imprese legano il proprio posizio-

\* Docente presso il Dipartimento di Economia aziendale dell'Università Cà Foscari di Venezia. Ringraziamo l'Autore per la cortese autorizzazione alla pubblicazione di questo saggio.



namento competitivo. Rimangono esclusi – come è facile constatare *ex post* – i settori *high tech*, in cui esiste una barriera tecnologica all'ingresso difficile da sormontare; i prodotti di grande serie, che le grandi *corporations* possono ottenere a costi più bassi grazie alla standardizzazione e ai volumi, irraggiungibili per le piccole e medie imprese italiane; e i prodotti di largo consumo, in cui le innovazioni di uso sono pilotata dalla pubblicità e dai mass media, con costi di accesso al mercato talmente elevati da restare del tutto fuori portata per le nostre imprese.

La formula competitiva tipica dell'industria italiana (tecnologia importata, bassi costi dei processi, innovazioni di uso nei prodotti) ha dimostrato una discreta capacità di espansione nel periodo 1970-2000, ossia dall'inizio della crisi del fordismo (anni Settanta) al momento in cui questo ciclo di espansione arriva al suo punto terminale, per effetto di diverse cause. A parte la crisi congiunturale *post* 11 settembre, nei primi anni del nuovo secolo maturano due condizioni che decretano un forte depotenziamento dei vantaggi competitivi acquisiti:

- a) le aree del centro-nord investite dalla proliferazione dei distretti e delle piccole imprese arrivano a una situazione di saturazione, in cui i fattori produttivi chiave forniti dal territorio (lavoro, spazi, infrastrutture, ambiente) sono esauriti e diventano dunque indisponibili o sempre più costosi;
- b) entrano in gioco, dopo la caduta del muro di Berlino e il periodo di assestamento iniziale, i paesi ex comunisti dell'Est Europa (compresa la Russia) con un grande potenziale di lavoro abbastanza istruito ma a basso costo, rispetto agli standard dell'Europa occidentale; e si convergono all'economia di mercato paesi continentali come la Cina e l'India, che mettono in campo, in certi settori, lavoro a bassissimo costo con una buona capacità di importazione delle conoscenze esterne.

Questi due cambiamenti modificano *per sempre* il senso e la forza del nostro posizionamento competitivo. Prima di tutto, per mancanza di «benzina», si ferma il motore dello sviluppo *quantitativo* – che replicava – a basso costo, e con rilevanti economie di scala – le stesse conoscenze, gli stessi processi e gli stessi prodotti nelle aree distrettuali e nei sistemi produttivi locali.

In secondo luogo i vantaggi di costo nei processi vengono meno di fronte alla presenza di concorrenti *low*

*cost*, che diventano sempre più capaci di copiare, imitare e comprare macchine e tecnologie moderne (con l'aiuto delle multinazionali che, per prime, sono andate a sfruttare il potenziale di crescita di queste aree). Anche nei settori a elevata varietà e variabilità in cui siamo specializzati, il differenziale di costo si è ormai rovesciato a nostro sfavore: i committenti tedeschi o di altri paesi che una volta si rivolgevano ai nostri fornitori, oggi possono trovare sul mercato offerte più convenienti provenienti dai paesi emergenti. Dunque, ai nostri non resta che ritirarsi in buon ordine, o accettare margini decrescenti, che alla lunga soffocano le capacità di innovazione e di sopravvivenza dell'impresa. Pochi sono ancora quelli che reagiscono investendo le risorse di cui ancora dispongono per riposizionarsi sul mercato, sottraendosi a questa tenaglia. In questo campo di battaglia, bisogna aggiungere l'euro a 1,30 sul dollaro, che aggrava tutti i problemi.

Da un lato c'è da chiedersi, sul piano macroeconomico, che senso abbia per l'Europa ghetizzarsi su politiche che scoraggiano la domanda interna e le esportazioni, alimentando la stagnazione interna, quando altri paesi (il blocco del dollaro) procedono allegramente con politiche di espansione keynesiana della domanda, alimentate dal deficit americano e mantenute dal finanziamento del deficit che i creditori fanno all'America (cosa che impedisce anche la fisiologica rivalutazione delle loro monete). L'Europa, se vuole creare un'identità collettiva vicina alla percezione degli europei, deve fare una scelta politica chiara dal lato dello sviluppo, subordinando anche la politica monetaria a questo obiettivo.

Ma, stante il livello del cambio attuale – che potrebbe non modificarsi ancora per diversi anni – bisogna prendere atto di un fatto: le imprese europee sono spinte dalla pressione del cambio verso una strada in salita, che appaiono riluttanti a imboccare ma che, volenti o nolenti, devono intraprendere: la strada dell'aumento forzato, e in poco tempo, della loro produttività.

Attenzione: contrariamente a quanto si dice, il cambio a 1,30 col dollaro non penalizza soltanto le esportazioni «extra euro» (che sono la parte minore dell'export nazionale) ma peggiora la competitività su tutti i mercati, compreso quello nazionale e quello di grandi mercati europei di sbocco, per noi tradizionali, come quello tedesco o francese. Il fatto è che il cambio, mettendo in campo concorrenti «extra euro» che hanno un vantaggio di costo del 30% finisce per alte-



rare i prezzi relativi delle forniture industriali e per alterare le quote dei beni di consumo *su tutti i mercati* perché i nostri committenti e consumatori, anche dell'Area euro, possono preferire offerte di concorrenti «non euro» oggi accessibili con vantaggio, portando ad una erosione dei prezzi, delle quote e dei margini anche sui mercati nazionale ed europeo (Area euro). Dunque, l'aggiustamento a questi prezzi non va cercato solo sul terreno dell'export extra Ue, immaginando che il mercato nazionale ed europeo (Area euro) siano protetti dallo svantaggio monetario. Al contrario, siccome lo svantaggio investe tutti i mercati in cui le nostre imprese operano, c'è un unico modo per recuperarlo: aumentare la produttività di un importo corrispondente. Accettando – sia pure *oborto collo* – il vincolo monetario che altera così profondamente i termini di scambio delle nostre merci, non ci resta che fare di necessità virtù, accettando la sfida produttivistica che deriva dalle nuove condizioni di concorrenza. Una sfida che, da noi, al contrario di quanto ad esempio è avvenuto in Germania o in Giappone, è stata rinviata anche grazie alle politiche monetarie permissive del passato (cambio favorevole), e che oggi sembra non più dilazionabile. I nodi sono venuti al pettine, è arrivato il momento della verità. Ma la vitalità di un sistema economico moderno si vede proprio nel momento delle difficoltà: tutti i modelli nazionali hanno attraversato momenti di crisi che hanno fatto gridare al declino (gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, attuali *winner*, per primi), ma hanno dimostrato che dalla crisi si può imparare: un sistema malato o «azzoppato» può essere curato se accetta le appropriate terapie. La sfida produttivistica, del resto, è già in atto e i suoi effetti si vedono nella dinamica della crisi. Una quota delle imprese dei settori maggiormente esposti chiude o è in grande difficoltà. Le altre, considerando i ridotti margini e gli elevati rischi, sono ancora incerte sul da farsi. Solo un drappello di «pionieri» – le imprese più dinamiche e più disponibili a innovare – sono andate in avanscoperta a esplorare il nuovo terreno, per trovare quelle opportunità che stanno venendo meno nel vecchio. C'è poi tutta una parte del sistema esistente che pensa – erroneamente – di essere al riparo dal terremoto competitivo che si sta preparando, perché è protetto da meccanismi istituzionali o percepisce rendite sottratte – per questa o quella ragione – a una reale contendibilità.

Avendo alle spalle un sistema così variegato nella percezione della crisi e nella risposta che sta dando, bisogna domandarsi: la sfida produttivistica è un tunnel senza fine e senza esito positivo, è una sfida che possiamo vincere?

La risposta non è sì o no, ma: dipende da noi. Dipende da cosa fanno le famiglie, le imprese, i sistemi locali e lo Stato per avviare risposte efficaci e innovative alla perdita di competitività registrata.

Se il cambio penalizza le imprese che hanno costi in euro di un 30% (rispetto a un'ipotetica parità col dollaro) dal lato dei prezzi, tocca alle innovazioni recuperare questo onere addizionale aumentando l'*efficienza tecnologica dei processi* (se si può) e, soprattutto, aumentando *il valore generato per i clienti*, ossia il ricavo ottenibile dalle innovazioni di uso delle conoscenze di cui si dispone.

Altri paesi, in altre epoche, sono riusciti a superare questo doppio passaggio (si pensi solo alla trasformazione di Germania e Giappone degli ultimi decenni del secolo scorso), arrivando alla meta senza grandi danni e con un rilevante apprendimento in più. Ce la possiamo fare anche noi, ma a un patto: bisogna che tutti – famiglie, imprese, sistemi locali, Stati – *investano le loro risorse e la loro intelligenza in questa prospettiva*.

Le condizioni perché ciò accada non ci sono ancora, e vanno dunque create con un'iniziativa politica abbastanza vigorosa e determinata da incidere sulle tendenze in corso, che sono piuttosto regressive. Infatti, per adesso – complice la confusione politica degli ultimi anni – mancano le premesse perché le scelte di famiglie, imprese, sistemi locali e Stato siano orientate in direzione dei consistenti investimenti a rischio, richiesti dalla rivoluzione produttivistica che ci si propone di realizzare. Le famiglie devono decidere che destinazione dare al loro reddito e al loro risparmio, e queste destinazioni sono per adesso orientate verso altri fini, privilegiando la rendita immobiliare o il consumo improduttivo, invece di pensare all'istruzione dei figli, alla formazione permanente degli adulti, alla mobilità e creatività professionale dei membri della famiglia. Le imprese tendono a stare alla finestra, adottando un atteggiamento attendista o difensivo (lo si vede, ad esempio, nel ritardo che si nota in Italia nel nuovo ciclo di adozione delle Ict). I sistemi locali stanno cercando di trovare una propria linea di evoluzione e ragioni per identità condivise, ma sono poche le

esperienze di successo osservabili su questo terreno. Lo Stato non ha ancora imparato bene a fare il regolatore, indipendente e trasparente, dei mercati, né a garantire l'accesso delle persone e delle imprese alle risorse essenziali per l'esercizio della cittadinanza, né a incentivare il dinamismo degli attori privati riducendo i loro fattori di incertezza e di rischio. Tre cose che invece deve assolutamente fare, accanto a un maggiore impegno per orientare e sostenere le capacità di innovazione del sistema produttivo.

Tra le altre cose, manca la chiara percezione della direzione verso cui famiglie, imprese, sistemi locali e Stato possano e debbano andare. E c'è sfiducia nel fatto che, alla fine, il gioco possa avere successo.

Per questo è importante che la politica economica del paese metta bene a fuoco un percorso di riposizionamento che orienti e aiuti le imprese a fare, ciascuna nel suo campo, i passi necessari, prendendosi i rischi relativi.

### ***1. Globalizzazione e smaterializzazione: le due sfide da affrontare***

Per uscire dalla crisi non bisogna solo riattivare la domanda e sistemare qualche crisi locale. Bisogna prendere atto del fatto che un ciclo di sviluppo è finito e che bisogna, dunque, metterne in cantiere un altro, apprezzabilmente diverso, introducendo mutamenti importanti nelle formule competitive delle imprese.

Certo, non si può partire da zero, né immaginare che quello che c'è (le piccole e medie imprese, i distretti, i settori del *made in Italy* ecc.) diventino rapidamente qualche altra cosa. Il nuovo va creato plasmando – in forme nuove – le risorse e le capacità che abbiamo ereditato dal vecchio.

Le capacità ereditate dalle precedenti formule imprenditoriali vanno mantenute e rigenerate: bisogna rimanere capaci di importare le migliori conoscenze altrui; bisogna mantenere fluidi e poco costosi i processi produttivi; bisogna intensificare le innovazioni di uso nei prodotti forniti al mercato. Ma queste cose vanno fatte in forme nuove, che tengano conto delle due grandi sfide che dobbiamo affrontare:

- la *globalizzazione delle filiere produttive*;
- la *smaterializzazione del valore*.

La prima scelta implica l'apertura a monte (fornitura) e a valle (commercializzazione) delle filiere produttive che sono nate «raggomitolate» sui piccoli territori dei distretti e dei sistemi locali.

La *geografia delle filiere* deve mutare in modo sensibile, per tenere conto della nuova logica della produzione e della concorrenza globale.

La fornitura (a monte) va riorganizzata tenendo conto che esistono oggi possibilità di lavorazione e di approvvigionamento più ampie e differenziate che un tempo: se non vengono sfruttate, il vantaggio competitivo attuale – nei confronti di concorrenti che sono in grado di farlo – è in pericolo. La commercializzazione (a valle) va sviluppata in forme diverse che in passato, con un impegno diretto molto più importante nei marchi, nelle reti di vendita, nei canali di interazione diretta con gli intermediari e con i consumatori finali. In ambedue i casi sono necessari investimenti rilevanti e cambiamenti significativi nella rete di fornitura locale.

Molti di questi appaiono, nelle cronache di tutti i giorni, sotto l'etichetta di «delocalizzazione», ossia di *uscita* dal territorio di qualcosa che c'è già, e che viene «spostata» altrove (in genere in paesi a basso costo). La diffidenza verso le scelte delocalizzative fatte da molte imprese sta montando, ed è un processo molto pericoloso perché tende a spostare l'opinione e la politica pubblica verso posizioni difensive che puntano a trattene-re quello che c'è (finché dura).

Se si guarda a quanto sta accadendo solo sotto il profilo delle delocalizzazioni, si vede quello che il territorio perde e non si vede quello che guadagna o potrebbe guadagnare. Uno stabilimento che chiude o viene spostato altrove genera in effetti un problema di disoccupazione locale (che deve essere gestito mediante ammortizzatori all'altezza del compito) ma provoca anche altri cambiamenti, non tutti negativi: libera risorse di lavoro e di spazio per attività sostitutive; può selezionare *in loco* le attività di qualità e dunque i lavori ad alto reddito; può creare il bisogno locale di lavoro terziario di connessione e direzione, giustificato dalla necessità di gestire efficientemente una struttura organizzativa multilocalizzata, indubbiamente più complessa di quelle attuali. Non sempre questi effetti «compensativi» ci sono, ma niente esclude che, in linea di principio, ci possano essere e possano essere incentivati in vario modo. Del resto, è questo il modo con cui si fa progredire la produttività: una parte del vecchio, che resiste all'innovazione, deve uscire di scena, liberando risorse e spazi per il nuovo. Il processo non è addizionale, ma sostitutivo: proprio per questo ha bisogno di una mano regolatrice che media tra i diversi interessi, impe-

dendo che alcuni di essi, mettendosi di traverso, bloccano l'evoluzione complessiva.

Insomma, il concetto di *delocalizzazione non è politicamente appropriato* a rendere conto di quello che sta accadendo e di quello che potrebbe accadere gestendo bene il passaggio dal vecchio al nuovo. Bisogna che le nostre imprese abbiano la possibilità di sfruttare, nella loro filiera, le produzioni a basso costo fatte in localizzazioni favorevoli, senza tuttavia portare a un puro e semplice abbandono del territorio di origine. Questo territorio può infatti conservare, anche grazie all'abbattimento dei costi di materiali e componenti fatti fare altrove, la sua ragione d'essere per capacità e competenze che sono difficilmente reperibili altrove e per funzioni o prodotti di qualità, richiesti per far fronte alla fascia alta del mercato e alle funzioni strategiche (innovazione, alleanze) e connettive (comunicazione, logistica, garanzia) delle nuove filiere plurilocalizzate. In più, può usare le risorse che si rendono libere per far crescere nuove professionalità e nuove imprese, in campi diversi dai precedenti, o per alimentare la crescita di quelle già esistenti, più disposte a innovare e sperimentare.

Dunque, c'è una doppia trasformazione da fare: le filiere attuali devono essere aiutate a estendersi geograficamente andando a cercare in tutto il mondo localizzazioni competitive, per non perdere il passo con i concorrenti; allo stesso tempo il territorio di origine deve mettersi in grado di competere con altri per la qualità delle risorse e conoscenze messe a disposizione delle imprese ivi localizzate.

Non ci sarebbe tuttavia spazio, per questo adeguamento, se la trasformazione tra vecchio e nuovo si limitasse al campo della manifattura. In realtà, nella trasformazione materiale – che dipende in gran parte da conoscenze incorporate in macchine e codici facilmente trasferibili ai paesi *low cost* – il gap di competitività con i nuovi arrivati rischia di crescere abbastanza rapidamente. Non tutta la manifattura è destinata a trasferirsi altrove, ma certo una parte sì: le attività di trasformazione che usano principalmente conoscenze banali incorporate nelle macchine, danno infatti un vantaggio competitivo ai paesi che hanno accesso a fattori meno costosi (a parità di tecnologia, vince chi ha il costo dei fattori più basso).

La manifattura destinata a rimanere nei paesi a costo del lavoro elevato è solo quella in cui si fa uso di conoscenze originali e poco codificate, sedimentate dal-

l'esperienza nel cervello della gente, nell'organizzazione di impresa e nella fluidità e coerenza delle filiere produttive a cui le varie imprese appartengono. Queste conoscenze sono utili per affrontare problemi nuovi o scarsamente formalizzati, in cui la soluzione viene trovata sperimentalmente mettendo al lavoro l'intelligenza degli uomini, prima degli algoritmi che guidano le macchine.

È possibile, dunque, scommettere non più sulla manifattura in quanto tale, ma sull'*industria intelligente*, che usa capitale intellettuale e relazionale per affrontare problemi complessi, ad alta varietà, variabilità e indeterminazione.

Molti dei nostri produttori manifatturieri sono abituati a vivere in un mondo del genere perché già adesso «vendono» flessibilità, capacità di interpretazione e di comunicazione, attenzione alle esigenze particolari del singolo cliente. Ma anche dal loro punto di vista, sono da attendersi due grandi cambiamenti:

- i clienti e i fornitori potenziali a cui riferirsi, nella ricerca di soluzioni flessibili e innovative, non sono gli stessi di una volta. Bisogna allargare la sfera dei riferimenti a monte e a valle, andando attivamente a ricercare *nuovi fornitori e nuovi clienti* per valorizzare la propria intelligenza e creatività;
- il valore generato dalle filiere presso il consumatore finale è sempre meno legato alle prestazioni fisiche dei prodotti materiali, e sempre più dipendente dal contenuto in termini di servizio, significato, esperienze di consumo rese possibili. Il valore immateriale generato dalle varie filiere, specialmente per prodotti come quelli del *made in Italy*, è legato per una quota crescente a questo tipo di prestazioni «immateriali» (servizio, significato, esperienza), che vengono attivate non dalla fabbricazione del prodotto fisico, ma dal marketing, dalla progettazione, dal *design*, dalla comunicazione, dai marchi, dalla rete di commercializzazione, dai canali di interazione con gli intermediari e i consumatori finali.

Il processo di riposizionamento, in altre parole, accoppia trasformazione geografica (globalizzazione delle filiere) e arricchimento immateriale delle proprie funzioni (specializzazione nell'immateriale).

Per questa via, ovviamente, i confini tra manifattura e terziario diventano labili: molte delle attività di produzione immateriale sopra richiamate possono, infatti, essere svolte all'interno di un'impresa industriale di grandi dimensioni, che fa crescere il suo terziario interno,

mentre delocalizza o seleziona il manifatturiero gestito direttamente. Ma in un'economia di piccola impresa, come quella italiana, questo percorso non è possibile: nessun terziario intelligente può crescere e irrobustirsi all'interno di un'impresa manifatturiera di dieci o venti addetti. Non c'è la cultura e non c'è la scala che sono necessarie per un'operazione del genere. Man mano che il valore dei prodotti si smaterializza, dunque, in un sistema come il nostro la via di evoluzione è un'altra: accanto alla manifattura, e in funzione delle sue esigenze di innovazione, deve nascere un sistema sempre più consistente di imprese specializzate, che producono e vendono servizi terziari, conoscenze, relazioni. Senza considerare che una parte di queste dovrà anche servire il consumo, che, nei suoi segmenti alti, diventa sempre più esigente proprio in termini di servizio, significato ed esperienze di consumo.

### **2. Quattro nodi da sciogliere, per mettere in movimento il sistema italiano**

A chi tocca realizzare questi cambiamenti?

È evidente che l'entità e il rischio delle innovazioni richieste è tale che saranno gli attori economici – con le loro scelte – a percorrere o meno la strada del riposizionamento tracciata. E a farlo in poco tempo, o dilazionando scelte e risultati nel lunghissimo termine. Ciò che succederà dipenderà dalle scelte di investimento e di assunzione di rischio che, nei prossimi anni, saranno fatte da famiglie, imprese, sistemi locali e Stato.

Il ruolo della politica deve essere definito in questa cornice. Certo, con appropriate scelte politiche, è possibile aumentare l'impegno di risorse e la qualità degli investimenti fatti dallo Stato e dalle amministrazioni locali. Ma – va da sé – il grosso dell'investimento e del rischio tocca comunque agli attori direttamente in gioco: famiglie, imprese, società locali e società nazionale. La politica può fare molto per orientare e incentivare le loro scelte, tracciando la rotta e riducendo i rischi presi direttamente dai singoli investitori.

Queste scelte si sono infatti avvitate in un *loop*, che il relativo successo conseguito nella seconda metà del secolo scorso ha consolidato. Le pratiche e le strutture attuali non vanno bene per la nuova situazione competitiva e vanno cambiate. Ci sono almeno quattro nodi da sciogliere, per liberare le energie di un nuovo ciclo di sviluppo.

I nodi da sciogliere, si noti, non nascono tanto dalle croniche e storiche insufficienze del capitalismo italiano,

quanto dalla storia (recente) di successo che ha consolidato un modo di operare non più efficace per rispondere alla globalizzazione e alla smaterializzazione. Sciogliendo i nodi che sono arrivati al pettine, si tratta, da una parte di usare le preesistenze (senza operare nel vuoto), ma, dall'altra, di introdurre una reale discontinuità, innovando sostanzialmente rispetto ai modelli e alle pratiche consolidate negli ultimi trent'anni.

In particolare, i *quattro nodi da sciogliere* con priorità sono:

- 1) spostare l'accento dalla *conoscenza importata* (a basso costo e a basso rischio) alla *conoscenza autoprodotta* (con investimenti a rischio);
- 2) rinnovare la *capacità di assorbimento* della conoscenza importata, mettendo persone e imprese in grado di padroneggiare i *linguaggi formali* della scienza, della tecnologia e dell'organizzazione di oggi;
- 3) andare oltre l'orizzonte, ancora oggi prevalente, della «fabbrica materiale», dando spazio a tutti i livelli della filiera alle possibilità di generazione del *valore immateriale* che nasce dall'immaginazione, dalla creatività, dalla comunicazione e dalla fiducia
- 4) superare l'individualismo che ha segnato molte esperienze di innovazione in passato, affrontando il nuovo con la *divisione del lavoro di sperimentazione e apprendimento fatto nella filiera tra più attori, diversi e complementari*. In un sistema disperso, come il nostro, l'impegno finanziario e cognitivo richiesto dalle innovazioni da fare può essere sostenuto solo se il lavoro di apprendimento, con gli investimenti e i rischi che comporta, viene diviso tra molti soggetti che si attrezzano per lavorare «in rete» tra loro.

Non è facile sciogliere questi quattro nodi: bisogna abbandonare elementi importanti del passato (la preferenza per le conoscenze importate, l'uso di canali informali di relazione, la prevalenza delle competenze manifatturiere, l'individualismo delle scelte e delle azioni) per abbracciare una logica diversa, per certi versi opposta (autoproduzione della conoscenza, linguaggi formali, valore immateriale, economia della filiera). È un processo che va avanti lentamente, ma inesorabilmente, perché l'esperienza diretta introduce questo nuovo modo di vedere le cose nella vita delle persone e delle aziende.

Prima di tutto, in tempo di concorrenza cinese e dintorni, si comincia ad apprezzare il valore della *conoscenza autoprodotta*, e non solo importata, per avere a



disposizione capitale intellettuale e relazionale *originale* (precluso ad altri, per un certo periodo di tempo), frutto di investimenti a rischio fatti dalle famiglie, dalle imprese, dai territori e dal sistema nazionale. Ma, per rendere reale questo passaggio – dall'importazione all'autoproduzione – bisogna superare lo stallo dovuto al fatto che, in passato, lo sviluppo ha minimizzato per tutti gli attori in gioco gli investimenti in conoscenze autoprodotte, limitandosi a importare conoscenza di base altrui e a elaborare innovazioni di uso incrementali (poco costose e a rapido ritorno).

Poteva bastare allo scopo l'uso di una *capacità di assorbimento* (delle conoscenze importate) disponibile a costo zero o a costi molto bassi, perché ancorata alle facoltà biologiche e culturali degli uomini e dei territori. Fino a che la tecnologia meccanica è stata la base della produzione industriale, era facile assorbire le conoscenze altrui comprando macchine e prototipi e smontandoli nel garage sotto casa fino a capire il loro funzionamento, magari migliorandoli in qualche passaggio. Bastavano poi pochi investimenti per mettere su fabbrica e capannone, ricavando qualche innovazione di uso dalla conoscenza assorbita.

Ma oggi? Per assorbire il nuovo, e applicarlo a qualche problema originale, bisogna creare una capacità di assorbimento adeguata alla natura delle nuove conoscenze da «catturare» e delle innovazioni da fare. Le tecnologie che sono arrivate dopo l'epoca della meccanica classica – elettronica, informatica, biotecnologia ecc. – hanno reso impenetrabile il contenuto tecnologico per chi non padroneggia i linguaggi formali della scienza, dell'ingegneria, dell'informatica, della genetica ecc. Il rischio è che il nostro paese non solo non faccia ricerca nella produzione di nuove conoscenze, ma non riesca nemmeno più a importare efficacemente quelle degli altri. Qui c'è un grosso investimento da fare: bisogna partire dalla cultura meccanica, aggredita in passato senza mediatori particolari, a culture tecnologiche più complesse che richiedono un investimento diffuso in linguaggi formali.

L'investimento in autoproduzione di conoscenze e in capacità di assorbimento non deve riguardare solo, o principalmente, gli *aspetti tecnologici* o i settori *high tech*, ma deve riguardare tutti gli *assets immateriali* che – se opportunamente potenziati – possono rendere competitivo il sistema industriale che c'è. Dal lato delle forniture a monte, bisogna investire nella costruzione di reti, ossia nel capitale relazionale da usare per la co-

municazione, la logistica e la garanzia. Dal lato degli sbocchi a valle, invece, bisogna investire nei marchi commerciali, nella rete di vendita, nei canali di interazione col cliente, oltre che, come abbiamo detto, nel *design*, nella progettazione e nella pubblicità.

Infine, per uscire dal guado, bisogna mettere al lavoro tutta la *filiera*, inducendo i diversi attori a realizzare innovazioni complementari, che possono avere successo solo se gli specialismi vengono integrati. Serve, in altri termini, una divisione del lavoro tra grandi e piccole imprese, tra committenti e subfornitori, tra produttori locali e produttori internazionalizzati e, infine, tra manifattura e terziario. Non c'è bisogno di immaginare che tutte le imprese – anche le piccole – si globalizzino e si smaterializzino, ma, piuttosto, bisogna avere in mente che l'esplorazione del nuovo sarà assunta da alcuni – le imprese più dinamiche – e che il resto della filiera dovrà adattarsi di conseguenza.

L'importante è che le attuali filiere mantengano la loro coesione, senza interrompere il rapporto tra il gruppetto di testa e gli altri. I fornitori di componenti, lavorazioni, servizi possono imparare molto dal cambiamento di atteggiamento del committente che domanda oggi cose diverse da ieri. Molti subfornitori sono spinti a trovare sbocchi alternativi, a proporre prodotti e marchi propri, a cambiare la loro funzione di risposta ai committenti (più servizio, meno fabbricazione).

È importante, nella filiera, anche il rapporto tra fornitori di servizi terziari (finanziari, commerciali, logistici, energetici ecc.) e imprese industriali. Man mano che l'industria evolve, c'è bisogno di servizi diversi e più efficienti. Ma non sempre, in Italia, i servizi sono offerti in condizioni competitive, che premiano l'efficienza e l'innovazione. I servizi nel nostro paese vengono da una tradizione di protezione e inefficienza. Da questo punto di vista, l'economia della filiera – che integra le funzioni manifatturiere con quelle terziarie – è legata alla *lotta alle rendite* e ai processi di *liberalizzazione* dei mercati. La filiera industriale non può infatti competere con quella di altri paesi se su di essa grava il peso di settori protetti, che sono scarsamente efficienti e molto costosi.

### **3. Export, subfornitura e occupazione: emergenze da affrontare, ma guardando avanti**

La crisi sta generando situazioni di emergenza, tra cui:

- l'*emergenza export* (perdita di quote che annunciano un indebolimento negli sbocchi esteri);

- l'*emergenza subfornitura* (crisi delle piccole imprese e degli artigiani che vedono allontanarsi committenti tradizionali e restano senza margini e senza sbocchi);
- l'*emergenza occupazione* (focolai di crisi occupazionale in tutti i territori in cui le aziende delocalizzano o chiudono).

Queste tre emergenze sollecitano risposte difensive che non porterebbero a niente. Una diluizione della crisi nel tempo sarebbe pagata con un ritardo nell'apprendimento del nuovo e con una dispersione di risorse.

Invece le tre emergenze possono essere affrontate guardando avanti, ossia agendo sulla situazione per cominciare a realizzare l'inversione del *trend* sopra delineata. I piani d'azione mirati a tamponare le crisi devono, dunque, appoggiarsi a tendenze emergenti e nuove convenienze, in modo che abbiano forza e possano portare ad adattamenti effettivamente sostenibili nel lungo periodo.

Si possono varare *tre piani* di intervento:

### a) Emergenza esportazioni

da affrontarsi con *un piano per l'internazionalizzazione centrato sulla creazione di presidi diretti all'estero*. Oggi, è infatti possibile approfittare del cambio dell'euro a 1,30 sul dollaro per potenziare gli *investimenti diretti* nei paesi dell'Area extra Ue. L'Italia ha sempre praticato poco questo tipo di investimenti, ma oggi, con il bonus del 30% fornito dalla politica monetaria, diventa possibile trarre vantaggio dal cambio per investire nella creazione di una rete di fornitura mondiale e di una rete commerciale proiettata su mercati nuovi, di grande interesse.

Si dovrebbe garantire un sostegno finanziario e una «copertura politico-diplomatica» adeguata alle imprese che hanno progetti di investimento nella rete di fornitura e nella rete di vendita all'estero, in modo che non facciano il «gran passo» da sole, ma accompagnate da diplomazia, banche, società di servizi, strumenti di sostegni all'esportazione, presidi italiani pre-stabiliti nei paesi di destinazione. Eventualmente si può contrattare con esse, in cambio, alcune condizioni di garanzia e di sviluppo a vantaggio del territorio di origine e la possibilità di internazionalizzare parte della filiera, accompagnando all'estero anche alcuni fornitori o centri di servizio.

Si potrebbero, inoltre, fare, in successione, campagne mirate a rafforzare la nostra presenza in specifici pae-

si esteri, cercando di costruire *presidi pubblici e privati* (imprese di servizio) che possano vendere i loro servizi anche a imprese medie e piccole che non possono investire direttamente in quel luogo, ma che sono interessate ad avere comunque una presenza attiva, un terminale comunicativo o un ufficio di rappresentanza su quel mercato, per studiare le opportunità accessibili.

### b) Emergenza subfornitura

da affrontare con *un piano per la subfornitura* nelle diverse filiere distrettuali e locali che sono attualmente «in sofferenza». Le smagliature che si stanno aprendo nelle reti locali, allontanando fornitori e committenti una volta strettamente legati, creano lo spazio per riqualificare e riorientare molte piccole imprese e molte catene di subfornitura che finora si sono limitate a «servire il committente». Una serie di *piani locali di riqualificazione della subfornitura*, mira a rimettere in circolazione o a rimpiazzare le imprese che rimangono «spiazzate» dalla concorrenza, aiutandole a definire nuovi modelli (sostenibili) di business o a uscire senza troppi danni dal mercato.

Si tratta per un verso di sostenere l'adattamento evolutivo delle imprese che non si ritirano dal gioco, e, per un altro, di offrire una rete di sostegno agli imprenditori o artigiani desiderosi di ritirarsi e ai lavoratori rimasti senza lavoro, e in cerca di altra collocazione.

In questi piani un contributo importante può essere dato, oltre che dalle istituzioni locali e dalle associazioni, dalle *aziende leader* delle diverse catene, o almeno da quelle – tra loro – che intendano farsi promotrici della riqualificazione del retroterra territoriale su cui possono contare per rispondere al mercato.

### c) Emergenza occupazione

da affrontare con *un piano di creazione di nuovi posti di lavoro nel terziario*, in tutti i luoghi in cui c'è un'emorragia di posti di lavoro nella manifattura, col rischio di aumentare il livello della disoccupazione anche in aree del Centro Nord in cui era arrivata al minimo nel corso degli ultimi decenni.

Per compensare la perdita di posti di lavoro che ci si attende nella manifattura, è difficile prevedere che ci siano altri investimenti e altre attività del manifatturiero che possano occupare le forze di lavoro rimaste inoccupate. Bisogna guardare, in realtà, in tutt'altra direzione, compensando la lenta perdita di posti di la-

voro che si verifica nella manifattura (e che è destinata a durare nel tempo) con la *creazione di nuovi e più qualificati posti di lavoro nel terziario*. Ovviamente non si tratta di una conversione facile, tenendo conto che le competenze richieste dalla manifattura e dagli eventuali servizi compensativi non sono le stesse.

Non si può, cioè, pensare che siano le stesse imprese che chiudono o si ridimensionano a compensare il regresso con una crescita in funzioni e mercati diversi. Né si può pensare che siano le stesse persone che perdono il posto di lavoro a essere le prime assunte dalla domanda di occupazione che si manifesta in altri settori, per altre professionalità (e, spesso, anche in altri luoghi). Dunque serve un impegno serio e responsabile nel gestire i flussi di ingresso e di uscita nel mercato del lavoro, mediante ammortizzatori sociali che abbiano una portata universale e non siano, in pratica, limitati solo a una parte dell'occupazione (quella occupata nelle maggiori imprese).

Tuttavia, nonostante queste difficoltà, lo spostamento verso il terziario è un passo necessario se non si vuole rimanere ancorati ad attività in cui i margini e i posti di lavoro sono destinati a diminuire. Ciò non toglie che la manifattura (diventata industria intelligente) resti importante nella composizione settoriale complessiva, anche perché molte delle nuove professionalità terziarie sono destinate a nascere all'interno delle filiere che sono state fino a oggi industriali e magari, in qualche caso, all'interno di imprese che rimarranno in prevalenza industriali.

Le politiche di crescita devono oggi appoggiarsi sempre più non solo sul terziario dei servizi all'impresa e dei (nuovi) servizi al consumo, ma devono utilizzare un apparato di promozioni e di incentivi che corrisponda alla logica di questo tipo di imprese.

#### ***4. Innovazioni di sistema, da portare avanti nel lungo periodo***

Per andare avanti, in una prospettiva di più lungo periodo, bisogna però affrontare anche problemi meno immediati, ma determinanti per il successo della sfida competitiva ingaggiata oggi. In particolare bisogna dar mano ad alcune *innovazioni di sistema* che finora sono rimaste sullo sfondo o non sono mai state realmente avviate. Lo spontaneismo dell'industrializzazione delle piccole imprese e dei distretti ha accelerato la crescita insinuandosi nelle pieghe del sistema precedente, modellato secondo inerzie tradi-

zionali e secondo i modelli di modernizzazione di tipo fordista, elaborati negli anni Cinquanta e Sessanta (centralizzazione, burocratizzazione, delega agli «esperti» o alla politica, negoziazione continua tra i grandi interessi organizzati, emarginazione dei soggetti direttamente interessati).

Oggi che il sistema è in *panne* diventa essenziale ridisegnare la logica complessiva di funzionamento del nostro sistema economico e produttivo, facendo innovazioni di sistema che sono primaria responsabilità della politica.

Per questo, bisogna agire partendo da quattro priorità:

- a) *garantire a tutti l'accesso alle risorse abilitanti;*
- b) *riprendere il cammino interrotto per la liberalizzazione dei mercati;*
- c) *rendere conveniente l'investimento nell'immateriale;*
- d) *promuovere la condivisione dei bisogni e delle identità.*

#### ***5. Nuove politiche per garantire l'accesso universale alle risorse abilitanti***

In un'economia dispersa come la nostra, le singole persone dipendono in modo cruciale dalla *piattaforma di conoscenze e di servizi* a cui hanno accesso nel luogo in cui vivono e lavorano. Sono queste le *risorse abilitanti* che consentono a piccoli produttori, privi di mezzi propri e di sapere accumulato, di accedere a funzioni produttive moderne, specializzandosi in poche competenze e operazioni, e usando il sapere e il capitale degli altri per tutto quanto il resto.

Se la nostra è un'economia di filiera, è altrettanto vero che le filiere hanno radici territoriali perché le unità che le compongono – specie se piccole o piccolissime – usano il territorio come piattaforma relazionale per accedere alle conoscenze e ai servizi che servono. Le piattaforme collegano persone e aziende che si trovano, localmente, in condizioni di contiguità e di rapporto diretto; ma devono anche collegare persone e imprese che si trovano lontano e che non hanno rapporti diretti, fornendo il *gate* di accesso reti necessarie per la proiezione delle conoscenze e dei servizi da un luogo all'altro del grande circuito mondiale.

Anche l'economia delle imprese dipende dal rapporto con le piattaforme di accesso alle reti, che il territorio di localizzazione mette loro a disposizione. Le piccole imprese, non avendo capacità di ricercare e acquisire conoscenze e servizi in luoghi lontani, posso-



no essere competitive solo se la piattaforma territoriale dà accesso alle reti con cui quelle conoscenze e quei servizi possono essere intercettati e utilizzati a proprio vantaggio. E, ovviamente, se l'accesso fornito è competitivo rispetto ad altre piattaforme e altri canali.

Sia per le persone che per le imprese, l'esistenza di una piattaforma di accesso adeguata garantisce la *cittadinanza* (universalità dei diritti) e la possibilità di diventare *forza produttiva* (ampiezza della base produttiva utile).

Questa piattaforma in passato è stata assicurata da forti investimenti pubblici e da politiche di modernizzazione coerenti, durate anni, che hanno portato all'alfabetizzazione di massa, alle garanzie previdenziali e sanitarie, alla rete ferroviaria e stradale, a un circuito bancario capillare, all'elettrificazione rurale, all'edilizia popolare, alla razionalizzazione dell'ordinamento giuridico ecc. Oggi uguale attenzione dovrebbe essere data ad altre conoscenze e risorse, che sono necessarie per accedere alla rete degli scambi e del sapere mondiale: l'accesso all'istruzione superiore e ai circuiti della ricerca; l'accesso a internet (banda larga); l'accesso alla mobilità globale (aerei, alta velocità); l'accesso ai «servizi rari», da garantire attraverso l'integrazione logistica e comunicativa in uno spazio metropolitano ampio.

Il ruolo della politica, in questo senso, è quello di superare i limiti della dispersione dimensionale e localizzativa integrando persone e imprese in piattaforme moderne che siano in grado di dare loro *accesso* a conoscenze e capacità che esse non sono in grado di autoprodotte, ma che sono per esse essenziali, nella misura in cui le *abilitano* a operare efficientemente nelle reti ampie, dove possono trovare ciò che serve per svolgere un efficace ruolo produttivo.

Da questo punto di vista, il ruolo dello Stato sta cambiando. In epoca fordista, lo Stato erogava il *welfare*, occupandosi soprattutto di ridurre squilibri e disuguaglianze. Oggi la prospettiva da adottare è quella della costruzione di uno *Stato postfordista*: uno «Stato leggero», che sia più costruito intorno ai temi della redistribuzione del reddito e dell'erogazione del *welfare*, inteso come consumo generale di servizi essenziali.

Lo Stato deve oggi attrezzarsi anche per garantire la produzione, sul territorio, delle risorse per l'accesso che servono alle persone e alle imprese, fornendo, in questo modo, le *economie esterne* di base. Non

si tratta tanto di dare servizi gratuiti o uguali per tutti; ma di fare in modo che in ogni piattaforma territoriale persone e imprese abbiano accesso, a condizioni competitive (sotto il profilo del prezzo e della qualità) alle conoscenze e ai servizi che servono per essere cittadini e produttori.

La discussione su più tasse o meno tasse, più Stato o meno Stato non coglie nel segno. Il problema non è tanto quello di pagare tanto o poco i servizi, o di preferire pregiudizialmente servizi pubblici a servizi privati. Il problema è quello di garantire l'accesso. Dunque, non si pone tanto la questione di quanto costa lo Stato, ma semmai quella di quanto è utile lo Stato. E oggi l'elemento critico dei servizi pubblici, su cui bisogna intervenire con urgenza, è il *degrado della qualità* dei servizi forniti alle piattaforme di accesso.

Le politiche dell'istruzione, della ricerca, della formazione professionale, della mobilità, della casa, della salute ecc. devono oggi fornire al cittadino – direttamente o indirettamente – *servizi di qualità* che sono la base per accedere a funzioni produttive evolute. Il problema chiave da affrontare, da questo punto di vista, è il fatto che gli attuali servizi pubblici hanno una qualità che tende a peggiorare, man mano che i fondi disponibili si riducono, mentre la domanda potenziale aumenta le sue esigenze.

Chi può difendere la qualità dei servizi resi disponibili – gratuitamente o a pagamento – nella piattaforma locale degli accessi?

Il giudice migliore per la qualità di un servizio che diventa sempre più differenziato e complesso è necessariamente l'*utente*, che deve investire e scommettere sull'efficacia di un certo *iter* formativo, di una certa terapia, di una certa soluzione residenziale. Oggi, tuttavia, l'utente ha ancora un ruolo minore nelle scelte che sono fatte per predisporre la piattaforma destinata al suo uso. E questo è un punto essenziale da considerare per evitare il fallimento delle riforme finora tentate nell'istruzione, nel sistema sanitario, nell'università, nella ricerca ecc.

### 6. Nuove politiche per liberalizzare i mercati

Una delle carenze più rilevanti che ereditiamo dalla storia passata è quella di una sistematica limitazione della concorrenza in alcuni settori. Non solo in settori tradizionalmente pubblici (le grandi *utilities* nazionali e i servizi pubblici locali), ma anche in settori pri-

vati, che sono soggetti a forme più o meno protezionistiche di regolazione (commercio, pubblici esercizi, finanza, professioni, trasporti, energia ecc.). Anche settori di forte impatto ambientale – come quello delle costruzioni – che per questo hanno ottenuto una particolare tutela pubblica, tendono a creare sistematicamente scarsità che sono associate a rendite sempre più pesanti a carico degli utilizzatori.

La prima misura per ridurre queste rendite è quella di elaborare una organica politica di *liberalizzazione dei mercati*, rendendoli contendibili anche in campi in cui, per adesso, la concorrenza è rimasta debole o assente. La «costruzione sociale del mercato» attraverso lo sviluppo di regole condivise e rispettate costituisce un traguardo che, nel nostro paese, deve ancora essere raggiunto nel campo dell'energia, delle telecomunicazioni, delle autostrade, del credito bancario, della finanza.

Le privatizzazioni senza liberalizzazione, come è noto, non bastano: anzi, alcune di esse hanno attratto il poco capitale di rischio industriale di cui disponiamo in settori di rendita, soggetti alla mediazione politica.

### 7. Nuove politiche per rendere conveniente l'investimento immateriale

Persone, imprese e istituzioni devono in futuro prendersi il rischio di investire il loro tempo, il loro denaro e la loro attenzione in conoscenze e relazioni, aumentando la base del capitale intellettuale e relazionale del paese.

Non si tratta solo di investire in capitale umano e in ricerca; ma anche in marchi commerciali, reti di vendita, pubblicità, moda, stili di vita, sistemi di gestione, circuiti logistici, reti informatiche, marchi di qualità nella fornitura, sistemi di garanzia per i clienti ecc. Una gran parte dell'investimento finora destinato a macchine e capannoni dovrà nel prossimo futuro essere destinato alla formazione di questi *assets* immateriali di cui siamo ancora carenti.

Tutto il nostro sistema è impreparato a questo passaggio: si pensi solo al fatto che i finanziamenti privilegiano il possesso, in garanzia, di beni materiali (possibilmente immobili), anche perché i finanziatori sono raramente attrezzati per valutare il valore economico potenziale delle idee e dei progetti di business.

Chi farà dunque, da noi, gli investimenti nell'immateriale che tutti auspicano?

Lo Stato potrà certo fare molto di più di quanto fatto fino a ora in alcuni campi di sua pertinenza (istruzione superiore e ricerca, soprattutto). Ma si tratterà comunque di una frazione minore dei mezzi che devono essere investiti in questa direzione. Per gli altri si dovrà ricorrere alle scelte di investimento e all'assunzione di rischio dei *diretti interessati*, ossia delle persone, delle imprese e dei «territori», intesi come società locali. Toccherà a loro investire i mezzi di cui dispongono per fare formazione, per alimentare la Ricerca e Sviluppo, per realizzare forme di apprendimento nei diversi campi della produzione e della vendita.

Ma, visto che non lo stanno ancora facendo nella misura adeguata, bisogna domandarci: ne hanno convenienza?

L'investimento in *assets* immateriali implica rischi rilevanti e specifici. Il più rilevante tra questi è la possibilità di non poter valorizzare sul mercato le conoscenze e le relazioni che sono state costruite col proprio investimento. Ciò può accadere per diverse ragioni:

- perché non si ha la possibilità di *replicare la soluzione innovativa* proposta in un bacino sufficientemente ampio di potenziali utenti;
- perché perde, qualche volta in tempi rapidissimi, l'*esclusività* della conoscenza posseduta;
- perché non si riesce a *dimostrare* il suo valore e la sua efficacia ai potenziali clienti.

Bisogna agire su tutti e tre questi ostacoli.

In Italia, questi rischi sono particolarmente elevati, data la natura informale e poco strutturata delle filiere cognitive in cui lavorano le piccole imprese.

Prima di tutto, per le imprese, conta l'ampiezza della rete in cui sono inserite. Se esse operano come elemento specializzato di una filiera ampia, che comprende molti potenziali utilizzatori, ogni innovazione utile potrà essere replicata molte volte (a vantaggio dei diversi utilizzatori della filiera), moltiplicando in questo modo il suo valore. Se invece la filiera è stretta, o locale, le conoscenze hanno necessariamente un valore limitato e l'investimento per generarle deve essere piccolo e a breve ritorno. Altrimenti non è conveniente.

Per aumentare la convenienza delle imprese a investire in *assets* immateriali conta certo il superamento di certe barriere culturali, ovviando alla scarsa dimestichezza che molti imprenditori hanno rispetto

al mondo che produce capitale intellettuale e relazionale; ma serve soprattutto una cosa: *allargare l'ampiezza e la diversificazione delle reti in cui operano*.

Un secondo campo di azione è quello che invece mira a tutelare, in qualche misura, l'esclusività delle conoscenze possedute. La tutela brevettuale, ad esempio, è carente, e se ne avvertono gli effetti soprattutto quando entrano in gioco i nuovi concorrenti *low cost*, che possono copiare a man salva. Si potrebbe immaginare non solo un programma di agevolazione per i costi della brevettazione, ma anche un piano per lo sviluppo di marchi di qualità ancorati al territorio (non solo un marchio di origine *made in*, ma un vero marchio di qualità per cui le imprese aderenti si impegnano a seguire certe procedure e a tenere certi comportamenti nei confronti dei clienti; questo è un modo di rendere trasparente al mercato l'affidabilità e le capacità di servizio di alcune nostre imprese.

Un'altra fonte di dispersione cognitiva su cui occorrerebbe intervenire è l'eccessivo *turn over* nei rapporti di lavoro dipendente. Se i dipendenti continuano a spostarsi tra un'impresa e l'altra al ritmo del 25% annuo è improbabile che qualche impresa scelga di investire un euro nella formazione dei propri dipendenti, a meno che non sia costretta da obblighi esterni. Bisogna invece creare contratti di *partnership* per cui impresa e dipendente coinvestono sullo sviluppo di *skills* professionali o su percorsi di formazione e sperimentazione: contratti, ovviamente, di lungo periodo, in cui le parti si vincolano reciprocamente per un certo numero di anni.

Lo stesso vale nei rapporti tra committenti e fornitori. Un eccessivo *turn over* dei fornitori rende incerta la prospettiva di ciascuno e scoraggia gli investimenti in questa o quella direzione. Se si vuole che i fornitori si specializzino in certi campi, facendo investimenti cognitivi importanti, bisogna offrire un progetto di condivisione dei rischi e di *partnership*. Anche in questo caso, potrebbero essere costruiti progetti condivisi che inducono molte imprese ad assumere decisioni sincrone e rischi collegati.

Nel caso degli investimenti personali, bisogna tenere presente che le famiglie sono oggi sempre più propense a investire nell'istruzione dei figli, ma che il mercato del lavoro risponde in modo lento e svogliato a questa nuova disponibilità. Intanto, ci sono prefe-

renze nelle assunzioni che non premiano i laureati (per non parlare dei dottori in ricerca). Ma anche quando questi vengono assunti, spesso le mansioni e il livello retributivo non ripagano l'investimento iniziale fatto.

La formazione continua, per chi già lavora, è ancora allo stadio iniziale. Con i nuovi fondi interprofessionali c'è per la prima volta una piattaforma generale a cui agganciare processi formativi che finora sono rimasti episodici e rari. Tuttavia, bisogna che il rapporto di lavoro evolva in modo da garantire lo spazio perché il lavoratore abbia la possibilità e la convenienza a investire su sé stesso, ossia nella propria carriera professionale. Non solo ci deve essere il modo di partecipare alle attività formative senza confinarle per forza di domenica o di notte, ma ci deve essere, alla fine, il riconoscimento e la certificazione delle abilità e capacità acquisite, in forme spendibili sul mercato del lavoro.

Ne discende un quadro di rapporto di lavoro profondamente diverso da quello ereditato dal fordismo: un quadro in cui il singolo lavoratore è chiamato a «investire su se stesso» e lo fa con l'appoggio dei suoi rappresentanti, dello Stato e – quando è possibile – del suo datore di lavoro. È un quadro in cui la distanza tra lavoro autonomo, lavoro atipico e lavoro tipico si riduce, perché in qualche misura tutti i lavoratori sono chiamati a investire nella creazione e manutenzione della propria intelligenza professionale, ad assumere rischi e a esercitare forme più o meno spinte di autonomia nell'erogazione della prestazione.

### **8. Nuove politiche per promuovere la condivisione dei bisogni e delle identità**

Come si vede, ragionando sugli investimenti da fare, le politiche di liberalizzazione non sono tutto: per avere convenienza a investire non basta, infatti, essere «liberi» da legami precostituiti, in modo da allocare le proprie risorse in modo ottimale, ma serve anche – in molti casi – un quadro di cooperazione e di condivisione, che sincronizzi i comportamenti di molte persone e imprese, crei delle regole trasparenti, disciplini le aspettative di ciascuno, crei responsabilità.

Se i problemi economici del paese richiedessero solo di *allocare meglio* le risorse disponibili, il ricorso al mercato – con la sua capacità di *sciogliere i legami* tra

persone, imprese e istituzioni – sarebbe sufficiente. Ma il nostro non è tanto un problema di ottima allocazione, è un problema di *assunzione di rischio* per fare gli investimenti che servono a esplorare il futuro possibile. L'assunzione di rischio non nasce meramente da un calcolo allocativo tra alternative date: nasce da una valutazione del contesto in conta moltissimo quanto faranno o si impegnano a fare gli altri. Il modo migliore per affrontare il rischio di investimento è di mettere insieme convinzioni e forze, condividendo progetti, assumendo rischi comuni, creando reciproci impegni e responsabilità.

Dunque non basta, a questo fine, *de-costruire* l'edificio di legami e vincoli ereditato dalla storia e dalla modernizzazione fordista. Se vogliamo che persone, piccole imprese e territori investano sul proprio futuro bisogna usare le risorse che il mercato ha sciolto dai vincoli precedenti come materiali utili a *ri-costruire* altri legami e altre forme di condivisione.

La flessibilità non è tutto. Anche nei rapporti di lavoro, come abbiamo visto, non serve la precarizzazione dei giovani che allontana da un piano di vita a lungo termine, ma c'è bisogno di un quadro dove i giovani siano incentivati a investire su se stessi e sul proprio futuro. E questo non può essere un quadro privo di garanzie, di aspettative, di impegni reciproci. Anche per «lavorare in rete» come subfornitore, lavoratore part time o con partita Iva serve un quadro di impegni e di regole che incentivi l'investimento sulla stabilità del rapporto nel lungo periodo. La disponibilità di *investire a rischio* nella formazione di nuovo capitale intellettuale e relazionale non nasce, infatti, da una situazione anarchica, in cui ognuno fa per sé e Dio per tutti. Al contrario, diventa conveniente investire se ciascuno è in grado di impegnare gli altri e se stesso nella realizzazione di progetti condivisi.

Quali sono le cornici in cui questa condivisione dei costi e dei rischi può prendere forma nel nostro paese?

In primo luogo, possono essere valorizzati i territori, intesi come sistemi produttivi e società locali allo stesso tempo. La definizione di una identità territoriale originale e riconoscibile diventa oggi un *asset* immateriale non solo per chi vende beni di consumo in qualche modo riferibili al territorio, ma anche per chi fornisce servizi, significati, stili di vita, prodotti

materiali dotati di una storia e di un proprio retroterra culturale, opportunamente «rintracciabile». Il territorio integra settori diversi, che hanno nella localizzazione territoriale un punto di complementarità, da usare nella comunicazione e nell'impegno verso gli altri. Nelle identità locali rientra anche la piattaforma dell'accesso che fornisce, in ogni territorio, la possibilità di partecipare – come cittadino e come produttore – alla vita economica e culturale che si svolge nella grande rete mondiale.

In secondo luogo, bisogna vedere nel proliferare delle comunità e delle attività di «terzo settore» l'emergere, nella modernità di oggi, di un prepotente bisogno di *senso*, che motiva il lavoro, le professioni, l'imprenditorialità, il consumo, la cittadinanza anche al di là della convenienza economica calcolabile. Esistono ormai molte comunità professionali, molti circuiti associativi, molte comunità di consumatori in cui spesso si incrociano interessi delle aziende e interessi dei clienti che usano i loro beni e servizi. Ed esiste un «terzo settore» in crescita, che sta un po' sul mercato e un po' fuori. Queste comunità e queste imprese sociali sono la risposta – per ora spontanea e spesso occasionale – a un bisogno di servizi condivisi e di senso che nasce dal basso, dalle pieghe della società in cui il mercato non è ancora arrivato o in cui non ha la convenienza (utilitaristica) ad arrivare.

La condivisione comunitaria, in tutte le forme in cui viene esercitata, produce senso. E la condivisione di senso produce quei legami che consentono di ridurre il rischio e di incentivare gli investimenti immateriali da fare.

Una politica di promozione delle comunità e delle identità collettive è il complemento necessario a una politica di liberalizzazione e di mercato: essa ri-personalizza ciò che il mercato rende impersonale, rendendo responsabili e affidabili i rapporti tra persone e imprese che si riconoscono in valori e in comportamenti affini.

È certamente un potente stimolo agli investimenti immateriali, supponendo al deficit di convenienza individuale e di calcolabilità che essi spesso registrano; ma è anche un modo di ricostruire il *welfare* partendo dal basso: dalla condivisione dei bisogni e dei rischi e dal «darsi da fare» dei diretti interessati per trovare risposte mutualistiche, solidali e, al tempo stesso, di qualità.

## LA PIATTAFORMA PER IL RINNOVO DEL BIENNIO ECONOMICO 2005-2006 E GLI SVILUPPI DEL CONFRONTO

A titolo di documentazione riportiamo qui di seguito il testo della piattaforma rivendicativa unitaria presentata da Fim, Fiom e Uilm alla controparte (Federmeccanica e Assisital) nel febbraio 2005. Pubblichiamo inoltre gli atti via via prodotti dalle Segreterie nazionali (e dai loro Uffici stampa), aggiornati al 4 ottobre, che testimoniano degli sviluppi della vertenza contrattuale nazionale di categoria.

### 1. LA PIATTAFORMA RIVENDICATIVA

**I segretari generali della Fim, della Fiom e della Uilm** fanno appello a tutte le lavoratrici e i lavoratori metalmeccanici perché ci sia la massima partecipazione alle assemblee e al referendum previsto dal 15 al 17 febbraio. Una vasta partecipazione al voto darà forza e visibilità alle richieste dei metalmeccanici e alle esigenze e ai problemi della categoria, rispetto alle controparti e più in generale all'opinione pubblica.

#### LE RICHIESTE PER IL BIENNIO CONTRATTUALE

Per il biennio economico 2005-2006 si richiede un aumento per tutti i lavoratori e le lavoratrici di 130 euro al 5° livello, distinto tra un incremento dei minimi tabellari contrattuali, a titolo di recupero e salvaguardia del potere d'acquisto delle retribuzioni, pari a 105 euro in forma riparametrata e una quota pari a 25 euro uguale per tutti i lavoratori e le lavoratrici quale elemento distinto della retribuzione.

Tale quota mensile sarà erogata entro il 2005 ai lavoratori delle aziende che non hanno svolto la contrattazione aziendale prevista dall'accordo del '93 e, successivamente, a tutti gli altri lavoratori e lavoratrici. Essa sarà assorbibile dalla contrattazione di secondo livello del futuro quadriennio. Si richiede inoltre una rivalutazione del valore punto conseguente agli incrementi dei minimi contrattuali e la definizione di una quota contrattuale a carico dei lavoratori non iscritti.

#### GLI AUMENTI MENSILI RICHIESTI PER LIVELLO

MINIMI TABELLARI	
LIVELLO	INCREMENTI (EURO)
1°	66
2°	77
3°	92
4°	97
5°	105
5° s	116
6°	125
7°	138

E.d.r. 25 euro uguali per tutti i livelli assorbibili dalla contrattazione di secondo livello del futuro quadriennio

#### Le ragioni della richiesta presentata da Fim, Fiom e Uilm sono di:

- ottenere un aumento dei minimi contrattuali adeguato all'obiettivo di tutelare il salario reale dei lavoratori, anche oltre ai dati dell'Istat, perché, anche in considerazione dell'imminente modificazione del paniere dei beni e servizi su cui si calcola l'inflazione, questi non risultano adeguati;
- definire una voce salariale specifica che risponda alla necessità di redistribuire in tutto il settore la produttività a cominciare da coloro che non hanno fatto la contrattazione aziendale. Tale voce salariale specifica (elemento distinto della retribuzione) sarà assorbibile nella contrattazione di secondo livello. Questa scelta risponde alle esigenze di solidarietà verso i lavoratori e le lavoratrici che operano in particolare nelle piccole aziende con scarsa presenza sindacale.



### **ACCORDO SULLE REGOLE**

**Fim, Fiom e Uilm nazionali concordano** sulla necessità di definire regole condivise per l'approvazione della piattaforma e dell'accordo sul rinnovo del Ccnl. In occasione del rinnovo del biennio economico 2005-2006 si concorda sul seguente percorso, che ha carattere provvisorio e sperimentale, in vista di una successiva definizione di regole stabili.

1. A livello provinciale Fim, Fiom e Uilm con l'obiettivo della massima estensione possibile definiranno comunemente le aziende, con relativo numero di addetti, nelle quali si svolgeranno le assemblee unitarie per presentare ai lavoratori la piattaforma, l'andamento del negoziato, le ipotesi conclusive e si proporrà agli stessi il voto referendario. Tale definizione consentirà di calcolare a livello nazionale il numero di addetti coinvolti nella consultazione e, conseguentemente, il quorum di validità del referendum.

2. La piattaforma unitaria sarà sottoposta a referendum tra tutti i lavoratori delle aziende individuate al punto 1.

3. Fim, Fiom e Uilm costituiscono una assemblea nazionale definita dalle Organizzazioni sindacali e non eletta dai lavoratori che, in quanto tale, non ha potere vincolante ma consultivo, per discutere e valutare l'andamento della trattativa.

Essa è composta da 500 delegati, comprensivi dei 3 esecutivi nazionali delle Organizzazioni sindacali. L'assemblea nazionale sarà convocata unitariamente o su richiesta di una organizzazione, per discutere e valutare l'andamento della trattativa.

4. Ferma restando la titolarità contrattuale delle Organizzazioni sindacali, Fim, Fiom e Uilm si impegnano a consultare l'assemblea nazionale perché esprima un giudizio prima della fase conclusiva del negoziato.

5. Successivamente Fim, Fiom e Uilm nazionali indiranno un referendum di mandato tra tutti i lavoratori, se richiesto unitariamente o anche da una sola organizzazione. In caso di indizione condivisa il referendum delibererà a maggioranza semplice (cioè tramite il prevalere di una delle due opzioni sull'altra), ferma restando la necessaria preventiva verifica di validità, determinata dalla partecipazione al voto del 50%+1 degli aventi diritto individuati al punto 1.

In caso di indizione su richiesta di una sola organizzazione il referendum sarà vincolante, ferma restando la verifica di validità di cui sopra, a condizione che il pronunciamento a favore di una delle due opzioni sia almeno pari al 50%+1 dei partecipanti al referendum di andata. In caso di una partecipazione al voto del referendum di mandato superiore a quella del referendum sulla piattaforma, varrà la maggioranza semplice.

6. Fim, Fiom e Uilm, al fine di costruire unitariamente un indicatore di rappresentatività nazionale decidono di attivare un sistema di raccolta costante dei risultati elettorali delle rappresentanze sindacali unitarie a partire dal 1° gennaio 2005.

Esso si baserà su un verbale unico per tutto il territorio nazionale, che andrà compilato e sottoscritto dalla Commissione elettorale e controfirmato da Fim, Fiom e Uilm territoriali. Si articolerà in archivi provinciali e in un centro raccolta dati nazionale.

### **DOCUMENTO POLITICO**

**Fim, Fiom e Uilm nazionali considerano** la presentazione di una piattaforma unitaria per il rinnovo del biennio economico un risultato di grande valore politico per il rilancio dell'azione sindacale in una fase particolarmente difficile per i lavoratori e per l'economia del paese.

Fim, Fiom e Uilm sono consapevoli che il difficile negoziato sulle richieste salariali non può essere esecutivo dell'impegno sindacale del 2005.

È necessaria un'iniziativa più vasta che affronti altri temi chiave dei prossimi mesi.

## La piattaforma rivendicativa e gli sviluppi del confronto

Essi riguardano anzitutto la gravissima crisi industriale in atto. È necessaria un'analisi articolata della situazione dei diversi comparti industriali del settore metalmeccanico e della situazione dei grandi gruppi in difficoltà. Per questo si richiederà anche un confronto con la Federmeccanica nella sede degli Osservatori di settore previsti dal Ccnl. Inoltre, Fim, Fiom e Uilm promuoveranno una giornata di mobilitazione della categoria, con modalità da definire. In secondo luogo va ripreso un confronto unitario sulla riforma del sistema di inquadramento e valutazione professionale, che è ancora quello istituito nel 1973.

Le profonde modifiche tecnologiche e organizzative realizzate in 30 anni richiedono un cambiamento che consenta un più puntuale riconoscimento della professionalità effettivamente richiesta ai lavoratori e una ripresa di ruolo sindacale nel negoziare i percorsi professionali.

Infine i temi del mercato del lavoro presentano molti elementi di criticità e forti rischi di precarizzazione, soprattutto per i giovani, in particolare dopo l'approvazione delle ultime leggi proposte dal Governo. È perciò necessario un negoziato che punti a ridurre la precarietà, a rafforzare le tutele e le possibilità di trasformazione in assunzioni a tempo indeterminato.

Su questi tre temi le segreterie nazionali di Fim, Fiom e Uilm si confronteranno nei prossimi giorni per definire proposte e iniziative adeguate per affrontare i problemi in campo.

**15, 16 E 17 FEBBRAIO: REFERENDUM PER L'APPROVAZIONE DELLA PIATTAFORMA**

Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm  
Gennaio 2005

## 2. GLI SVILUPPI DEL CONFRONTO ATTRAVERSO GLI ATTI DELLE SEGRETERIE NAZIONALI

*21 febbraio 2005*

### **APPROVATA LA PIATTAFORMA. CONSENSI SUPERIORI AL 90%**

Con un consenso superiore al 90% dei voti espressi (92,91%) è stata approvata la piattaforma per il rinnovo del biennio economico del contratto nazionale dei metalmeccanici.

A recarsi alle urne sono stati più di 500.000 lavoratori (503.141), sugli oltre 780.000 presenti nelle 9.167 aziende metalmeccaniche nelle quali, dal 15 al 18 febbraio, si è svolta la consultazione. La partecipazione è stata pari al 63,77%.

Questi dati sono pressoché definitivi, in quanto si riferiscono a oltre il 95% delle schede votate. Li ha resi noti, alle ore 19.00 di oggi, la Commissione elettorale nazionale di Fim, Fiom e Uilm.

**Uffici stampa Fim, Fiom, Uilm**

*22 febbraio 2005*

### **I DATI DEFINITIVI DEL REFERENDUM SULLA PIATTAFORMA**

La Commissione elettorale nazionale di Fim-Cisl, Fiom-Cgil e Uilm-Uil ha reso noti i risultati definitivi del referendum sulla piattaforma per il rinnovo del biennio economico del contratto nazionale svoltosi dal 15 al 18 febbraio.

La piattaforma è stata approvata con 472.563 Sì, pari al 92,77% dei voti validi. I No sono stati 36.856, pari al 7,23%. Inoltre, si sono avute 7.982 schede bianche o nulle.

In totale, i 517.401 votanti sono pari al 64,23% degli 805.500 lavoratori presenti nelle 9.512 aziende metalmeccaniche raggiunte dai sindacati nei giorni della consultazione.

Mentre il totale dei votanti è in linea con quelli delle precedenti consultazioni svolte da Fim, Fiom,



## La piattaforma rivendicativa e gli sviluppi del confronto

Uilm sulle piattaforme per il contratto nazionale, i consensi alle richieste dei sindacati risultano questa volta nettamente superiori. La trattativa con Federmeccanica e Assisital si aprirà a Roma giovedì 24 febbraio, alle 10.30, presso la sede nazionale di Confindustria, in viale dell'Astronomia.

Martedì 1 marzo alle ore 11.00, sempre a Roma, si aprirà inoltre la trattativa con Unionmeccanica, presso la sede nazionale di Confapi, in via della Colonna Antonina.

Uffici stampa Fim, Fiom, Uilm

*5 aprile 2005*

### **GIUDIZIO NEGATIVO SULLA RISPOSTA DI FEDERMECCANICA, DISPONIBILITÀ A PROSEGUIRE IL CONFRONTO. IL 15 APRILE, SCIOPERO PER UNA NUOVA POLITICA INDUSTRIALE**

Le Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm, riunite per valutare l'andamento del confronto con la Federmeccanica sul rinnovo del biennio economico, sottolineano che nella trattativa di venerdì 1 aprile si sono esplicitate in modo approfondito le diverse posizioni e verificate le notevoli distanze tra le nostre richieste e le disponibilità della Federmeccanica.

Abbiamo ribadito la nostra richiesta di un aumento retributivo nel biennio di 130 euro per tutti i lavoratori e lavoratrici, suddiviso in 105 euro riparametrati al 5° livello, per la difesa del potere d'acquisto, e 25 euro da erogare entro il 2005 per i lavoratori che non hanno svolto la contrattazione aziendale e successivamente per gli altri lavoratori/trici assorbibili nella contrattazione del prossimo quadriennio. In particolare la richiesta di 105 euro (pari al 6,3%) è costruita a partire dall'indice Istat e composta dallo 0,9% per il differenziale del 2003-2004, dal 4% per il biennio 2005-2006 e da un'ulteriore quota dell'1,4% per tutelare il potere d'acquisto delle retribuzioni, visto lo scarso peso dei beni di prima necessità (aumentati più della media) nell'indice Istat.

La risposta della Federmeccanica è costruita sulla base degli indici dell'inflazione pregressa e programmata che complessivamente prevede, a loro avviso, un incremento retributivo di 59,58 euro per il biennio. «A fronte di queste proposte della Federmeccanica, esprimiamo un giudizio negativo, pur confermando la nostra disponibilità a proseguire il confronto per addivenire a un accordo soddisfacente. In questo quadro, particolare rilevanza assume la trattativa del 27 aprile, alla vigilia della scadenza della fase di moratoria contrattuale prevista per il 15 maggio.

Le Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm confermano lo sciopero generale della categoria di 4 ore per venerdì 15 aprile, contro la chiusura di stabilimenti, i licenziamenti e per una nuova politica industriale, con manifestazioni e presidi che avranno luogo nei centri industriali.

Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm

*12 maggio 2005*

### **COMUNICATO DELLE SEGRETERIE NAZIONALI**

Le Segreterie nazionali di Fim, Fiom, Uilm si sono riunite il giorno 12 maggio per valutare lo stato delle trattative per il rinnovo del biennio economico dei tre Contratti collettivi nazionali di lavoro del settore (Federmeccanica, Unionmeccanica e Cooperative) e del contratto normativo dell'industria orafa.

Le Segreterie nazionali valutano con preoccupazione la rigidità delle posizioni delle controparti, ispirate da un'interpretazione rigida e restrittiva degli spazi di possibile aumento salariale.

In particolare è preoccupante il forte ritardo nel rinnovo del contratto degli orafi (17 mesi).

Vista l'imminente scadenza del periodo di moratoria, le Segreterie nazionali proclamano 10 ore di sciopero da effettuare nel periodo tra il 16 maggio e il 17 giugno, comprensive di una giornata conclusiva di mobilitazione nazionale, e lo sciopero degli straordinari.

Confermano la convocazione dell'Assemblea nazionale dei 500 dirigenti e delegati per il 17 maggio a Roma, per discutere dell'andamento della trattativa e attivare la gestione della mobilitazione.

Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm

## La piattaforma rivendicativa e gli sviluppi del confronto

16 maggio 2005

### **DOMANI, A ROMA, L'ASSEMBLEA DEI 500**

Si svolgerà domani, martedì 17 maggio, a Roma, presso il cinema Universal (via Bari, 18), l'Assemblea nazionale dei 500 dirigenti e delegati di Fim-Cisl, Fiom-Cgil e Uilm-Uil per valutare lo stato delle trattative in corso per il rinnovo del contratto dei metalmeccanici.

I lavori, che inizieranno alle ore 10.00 per terminare alle ore 14.00, saranno aperti da Antonino Regazzi, segretario generale della Uilm, e conclusi da Gianni Rinaldini, segretario generale della Fiom. A metà assemblea interverrà Giorgio Caprioli, segretario generale della Fim. Sono inoltre previsti gli interventi di tre delegati per ciascuna organizzazione sindacale.

L'Assemblea nazionale per il contratto, che ha potere consultivo, è stata istituita con l'Accordo tra le Segreterie nazionali di Fim, Fiom e Uilm dell'11 gennaio scorso, che varò anche la piattaforma unitaria per il rinnovo.

Domani l'organismo si riunisce per la prima volta, subito dopo la scadenza della moratoria sugli scioperi prevista per il rinnovo dei contratti nazionali dal Protocollo del 23 luglio 1993 (4 mesi dall'invio della piattaforma, inviata alle controparti - Federmeccanica, Unionmeccanica e Associazioni cooperative - il 14 gennaio).

Le Segreterie nazionali di Fim, Fiom e Uilm proporranno all'assemblea le iniziative di lotta decise nella riunione unitaria delle stesse Segreterie svoltasi il 12 maggio: 10 ore di sciopero entro il 17 giugno, comprensive di una giornata conclusiva di mobilitazione nazionale, e sciopero degli straordinari.

**Uffici stampa Fim, Fiom, Uilm**

17 maggio 2005

### **ASSEMBLEA FIM, FIOM, UILM. IL 10 GIUGNO SCIOPERO NAZIONALE DELLA CATEGORIA**

Si è svolta oggi 17 maggio, a Roma, l'Assemblea nazionale dei 500 dirigenti e delegati di Fim-Cisl, Fiom-Cgil e Uilm-Uil per valutare lo stato delle trattative per il rinnovo del contratto dei metalmeccanici. La riunione odierna dell'assemblea ha di fatto rappresentato l'insediamento ufficiale di questo nuovo organismo, istituito, con il compito specifico di seguire la vertenza contrattuale, dall'Accordo dell'11 gennaio scorso tra le Segreterie nazionali di Fim, Fiom, Uilm che varò anche la piattaforma unitaria. Gli interventi che si sono susseguiti, sia dei segretari generali delle tre organizzazioni, Antonino Regazzi (Uilm), Giorgio Caprioli (Fim) e Gianni Rinaldini (Fiom), sia di dieci delegati in rappresentanza di diverse realtà industriali e territoriali, hanno messo sotto accusa la situazione di stallo in cui versano tutti i tavoli negoziali (Federmeccanica, Unionmeccanica, Cooperative, Orafi e argentieri) e la necessità di imprimere una svolta, sia per evitare il rischio di un vero e proprio blocco contrattuale (che, peraltro, potrebbe interessare più categorie: pubblici, meccanici, alimentaristi), sia per sollecitare una nuova politica industriale.

A ciò sono finalizzate le 10 ore di sciopero entro il 17 giugno decise dall'assemblea, che ha accolto la proposta di mobilitazione formulata dalle Segreterie. Di esse, 2 vanno destinate alle assemblee dei lavoratori, 4 a una giornata di lotta nazionale, fissata per il 10 giugno, e le restanti 4 da gestire a livello territoriale, con la possibilità di farle confluire nella stessa giornata di lotta del 10 giugno. A queste iniziative di mobilitazione si aggiunge la proclamazione dello sciopero degli straordinari, ad esclusione di quelli già concordati con le aziende.

La moratoria di quattro mesi sugli scioperi, prevista dal Protocollo del 23 luglio 1993 per il rinnovo dei contratti nazionali, nella vertenza dei metalmeccanici è decaduta il 15 maggio.

**Uffici stampa Fim, Fiom, Uilm**

## La piattaforma rivendicativa e gli sviluppi del confronto

24 maggio 2005

### **4 ORE DI SCIOPERO PER PARTECIPARE ALLE INIZIATIVE DI LOTTA DECISE DA CGIL, CISL, UIL. CONFERMATE LE 10 ORE DI SCIOPERO DELLA CATEGORIA ENTRO IL 17 GIUGNO**

Le Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm valutano positivamente la decisione assunta da Cgil, Cisl e Uil dello sciopero generale da svolgersi entro giugno come momento di unificazione delle lotte contrattuali e per il lavoro aperte nel nostro paese.

Le Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm confermano le iniziative di mobilitazione dei metalmeccanici con 10 ore di sciopero entro il 17 giugno e decidono ulteriori 4 ore di sciopero per partecipare allo sciopero generale. Particolare importanza assume la giornata di mobilitazione di tutta la categoria di venerdì 10 giugno, con minimo 4 ore di sciopero e manifestazioni territoriali.

**Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm**

31 maggio 2005

### **CONFERMATE LE 10 ORE DI SCIOPERO ENTRO IL 17 GIUGNO, DI CUI ALMENO 4 PER LA GIORNATA NAZIONALE DI LOTTA DEL 10. ALTRE DECISIONI DOPO IL 21 GIUGNO**

Le Segreterie nazionali di Fim, Fiom e Uilm confermano 10 ore di sciopero per il rinnovo del Contratto collettivo nazionale di lavoro da effettuarsi entro il 17 giugno, di cui 4 ore tutti insieme nella giornata del giorno 10.

Per quanto riguarda le ulteriori 4 ore dichiarate insieme a Cgil, Cisl e Uil ed alle altre categorie, e non più confermate dopo il rinnovo del Contratto del pubblico impiego, Fim, Fiom e Uilm ne decideranno le modalità di effettuazione dopo l'incontro per il negoziato con Federmeccanica del 21 giugno.

**Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm**

8 giugno 2005

### **VENERDÌ 10 GIUGNO, GIORNATA NAZIONALE DI LOTTA**

Venerdì 10 giugno si svolgerà in tutta Italia lo sciopero nazionale di 4 ore indetto da Fim-Cisl, Fiom-Cgil e Uilm-Uil per sbloccare la vertenza contrattuale. I sindacati dei metalmeccanici sono infatti impegnati nella trattativa per rinnovare gli accordi salariali per il secondo biennio dei contratti nazionali della categoria (1° gennaio 2005-31 dicembre 2006).

La rivendicazione avanzata unitariamente dai sindacati è pari a 105 euro medi lordi parametrati + 25 euro lordi come elemento distinto della retribuzione a fronte della mancata contrattazione aziendale e comunque assorbibili in futuri accordi a livello di impresa. Fin dal primo incontro con le controparti (Federmeccanica e Assisital, Unionmeccanica-Confapi, Associazioni cooperative), i sindacati si sono trovati però di fronte a una controfferta lontanissima dalla piattaforma rivendicativa. Le organizzazioni datoriali si sono infatti dichiarate disposte a concedere un aumento sul salario nominale pari a 60 euro. I successivi incontri, d'altra parte, non hanno fatto registrare alcun progresso.

Fim, Fiom e Uilm hanno quindi dichiarato 10 ore di sciopero da effettuarsi entro il 17 giugno, di cui 2 per assemblee volte a informare lavoratrici e lavoratori sull'andamento della vertenza e almeno 4 allo scopo di dar vita, il 10 giugno, a una giornata nazionale di lotta.

La giornata sarà caratterizzata dall'effettuazione di una molteplicità di iniziative in decine di territori. Iniziative che vedranno coinvolti, in alcuni casi, anche dirigenti nazionali dei tre sindacati.

In particolare, il segretario generale della Fim-Cisl, Giorgio Caprioli, interverrà a Vicenza. Lo sciopero di 4 ore, effettuato nella zona industriale della città veneta, sarà esteso a 8 ore per gli stabilimenti del resto della provincia. Un corteo raggiungerà lo stabilimento della Fiamm sito a Montecchio Maggiore.

Gianni Rinaldini, segretario generale della Fiom-Cgil, parlerà invece a Bologna, in piazza Santo Stefano. In tutti i territori della regione Emilia Romagna lo sciopero sarà esteso a 8 ore. Ciò consentirà l'effettuazione di una manifestazione regionale nel capoluogo emiliano.

## La piattaforma rivendicativa e gli sviluppi del confronto

Antonino Regazzi, segretario generale della Uilm-Uil, interverrà a sua volta a Perugia dove terrà il comizio conclusivo della manifestazione regionale che si svolgerà nel capoluogo umbro. Anche in questa regione, infatti, lo sciopero sarà di 8 ore.

8 ore di sciopero sono già state annunciate anche in Liguria e in Basilicata. A Milano, lo sciopero sarà invece di 4 ore. Qui verranno organizzati contemporaneamente 5 presidi nelle 5 zone sindacali del territorio: Lambrate, Sempione, Sesto, Sud e Centro. A Torino, dove sono già state effettuate 4 ore di sciopero articolate, l'astensione dal lavoro del 10 giugno sarà di 2 ore. Altre 8 ore saranno effettuate il 22 giugno in occasione dello sciopero generale cittadino indetto da Cgil, Cisl, Uil. Sempre il 22 giugno, uno sciopero generale regionale sarà effettuato anche in Toscana. Altre iniziative anche a Trento, in Friuli Venezia Giulia, nelle Marche, nel Lazio, nel Molise, in Campania, in Calabria, in Sicilia e in Sardegna.

Lunedì 6 giugno, intanto, uno sciopero di 4 ore è già stato attuato dai metalmeccanici della provincia di Lecce. Infine oggi, 8 giugno, si è svolto a Pescara un Attivo regionale unitario dei delegati Fim, Fiom, Uilm dell'Abruzzo.

**Uffici stampa Fim, Fiom, Uilm**

*21 giugno 2005*

### **COMUNICATO DELLE SEGRETERIE NAZIONALI FIM, FIOM, UIL**

Si è tenuto oggi a Roma il quinto incontro della trattativa tra Fim-Cisl, Fiom-Cgil, Uilm-Uil e Federmeccanica per il rinnovo del contratto dei metalmeccanici.

Tale incontro ha fatto registrare uno stato di crisi del negoziato.

Venerdì 24 giugno le Segreterie nazionali dei tre sindacati si riuniranno per valutare la situazione e per assumere nuove iniziative di lotta.

**Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm**

*24 giugno 2005*

### **ESECUTIVI NAZIONALI IL 13 LUGLIO E 4 ORE DI SCIOPERO**

Le Segreterie nazionali di Fim, Fiom, Uilm, riunite il 24 giugno 2005, giudicano irricevibile la proposta di Federmeccanica di uno scambio tra maggior flessibilità e aumenti salariali.

Confermando la richiesta salariale della piattaforma, proclamano 4 ore di sciopero, da gestire a livello territoriale.

Il confronto unitario per preparare il prossimo incontro con Federmeccanica proseguirà il 4 luglio con una riunione di Segreteria e il 13 luglio con quella degli Esecutivi nazionali che potranno convocare l'Assemblea nazionale dei 500.

**Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm**

*13 luglio 2005*

### **RIUNITI A ROMA GLI ESECUTIVI UNITARI**

Gli Esecutivi nazionali unitari di Fim, Fiom, Uilm, riuniti a Roma il 13 luglio, hanno discusso sullo stato della vertenza per il rinnovo del contratto dei metalmeccanici.

La discussione, nel mese di luglio, proseguirà sia a livello centrale, tra le Segreterie nazionali di Fim, Fiom, Uilm, dove è aperto anche un confronto su mercato del lavoro e riforma dell'inquadramento, sia a livello di periferie.

Nel mese di luglio sarà completata anche l'attuazione, in tutti i territori, delle 4 ore di sciopero proclamate dalle Segreterie nazionali a sostegno della piattaforma. Le Segreterie unitarie si riuniranno di nuovo entro fine luglio.

**Fim, Fiom, Uilm nazionali**

## La piattaforma rivendicativa e gli sviluppi del confronto

5 settembre 2005\*

### **GIOVEDÌ 29 SETTEMBRE 8 ORE DI SCIOPERO. IL DOCUMENTO DELLE SEGRETERIE NAZIONALI**

Le Segreterie nazionali di Fim, Fiom e Uilm danno una valutazione di grave criticità del negoziato per il rinnovo del contratto nazionale. Dopo 6 mesi di incontri la Federmeccanica non solo non ha aperto alcuno spazio di confronto rispetto alle richieste della piattaforma unitaria, ma lo ha progressivamente irrigidito con impraticabili proposte di scambio e interpretazioni restrittive degli spazi salariali praticabili.

I comportamenti concreti al tavolo delle trattative indicano perciò responsabilità precise degli industriali metalmeccanici rispetto all'andamento negativo del negoziato.

Fim, Fiom e Uilm, visti i già gravi ritardi accumulati, ritengono indispensabile il massimo sforzo per arrivare nel prossimo autunno a una positiva conclusione. Indicano tre ambiti fondamentali per la ripresa del confronto.

1. Incrementi salariali in grado di tutelare il potere d'acquisto dei lavoratori e di consentire una partecipazione agli aumenti di produttività, secondo quanto definito nella piattaforma.
2. Una regolamentazione contrattuale del mercato del lavoro nelle sue varie articolazioni (tempo determinato, part time, lavori atipici, apprendistato), che riduca i rischi crescenti di precarizzazione e rafforzi le opportunità di accesso alla formazione. In questo ambito la questione della competitività posta dalla Federmeccanica va affrontata senza modifiche dell'articolo 5 del Contratto nazionale vigente e confermando il ruolo negoziale delle Rsu. È necessario pertanto che la Federmeccanica presenti proposte positive e utili per il negoziato.
3. La riattivazione del percorso per la riforma dell'inquadramento professionale, rispetto alla quale va completato il lavoro comune per arrivare a una posizione unitaria.

Su questi temi Fim, Fiom e Uilm chiedono alla Federmeccanica la rapida riapertura del confronto a settembre e l'assunzione di posizioni realmente negoziali.

È necessario, affinché ciò si realizzi, una efficace ripresa delle lotte. Pertanto si decide lo sciopero degli straordinari e della flessibilità e si proclama per giovedì 29 settembre una giornata nazionale di mobilitazione di tutta la categoria, con iniziative e manifestazioni territoriali e regionali con 8 ore di sciopero. Si sollecitano infine tutte le strutture a realizzare un'ora di assemblea per informare e mobilitare i lavoratori.

**Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm**

4 ottobre 2005

### **ALTRE 8 ORE DI SCIOPERO ARTICOLATO NEL MESE DI OTTOBRE E ASSEMBLEA NAZIONALE DI DELEGATI**

Le Segreterie nazionali di Fim, Fiom, Uilm esprimono un giudizio complessivamente negativo sull'incontro svoltosi il 4 ottobre con Federmeccanica per il rinnovo del biennio economico 2005-2006 del Contratto nazionale dei metalmeccanici.

Da tale incontro, che ha segnato la ripresa del negoziato dopo la pausa estiva, non sono ancora emersi da parte di Federmeccanica elementi utili a sbloccare la vertenza.

La Federmeccanica, pur riconfermando la propria volontà di restare nell'ambito limitato delle regole del Protocollo del 23 luglio, ha avanzato aperture sul fronte salariale che si è impegnata a formalizzare nel prossimo incontro previsto per il giorno 17 ottobre.

Si tratta di aperture poco chiare, che vanno comprese meglio e che comunque valuteremo a partire dall'insieme della nostra piattaforma sul rinnovo del biennio economico.

Le Segreterie nazionali di Fim, Fiom, Uilm proclamano pertanto, a sostegno della piattaforma, ul-

\* Per motivi pratici non riportiamo il Documento delle Segreterie nazionali del 28 luglio 2005 in quanto identico a quello qui pubblicato con la data del 5 settembre: l'unica differenza è nell'ultimo capoverso che contiene il lancio della giornata di lotta del 29 settembre.

## La piattaforma rivendicativa e gli sviluppi del confronto

teriori 8 ore di sciopero per il mese di ottobre da attuarsi in modo articolato per territori o aziende nelle forme più incisive possibili. Confermano lo sciopero degli straordinari e dei sabati di flessibilità. Annunciano la convocazione di un'Assemblea nazionale dei delegati, da riunirsi orientativamente tra la fine di ottobre e i primi di novembre.

Ulteriori valutazioni saranno espresse dopo gli incontri del 13 ottobre su mercato del lavoro e del 17 ottobre sul rinnovo salariale.

**Segreterie nazionali Fim, Fiom, Uilm**

*Milano, Palalido, 11 novembre 2005*

### **IL 2 DICEMBRE SCIOPERO GENERALE E MANIFESTAZIONE A ROMA**

Sciopero generale di 8 ore della categoria con manifestazione nazionale a Roma venerdì 2 dicembre a sostegno del rinnovo del Contratto nazionale.

Lo ha deciso l'assemblea nazionale dei delegati Fim, Fiom, Uilm riunita oggi al Palalido di Milano, alla quale hanno partecipato oltre 5.000 lavoratori e dirigenti sindacali metalmeccanici provenienti da tutta Italia.

È stata anche assunta la decisione di effettuare entro novembre altre due ore di sciopero per assemblee convocate nei luoghi di lavoro in preparazione della giornata del 2 dicembre. Con le decisioni odierne, ammonteranno a 42 le ore di sciopero effettuate per questo rinnovo contrattuale da quando, a metà maggio, è scaduta la moratoria prevista dal Protocollo del 23 luglio.

«Siamo di nuovo tutti assieme per decidere le iniziative di lotta e conquistare il Contratto», ha detto Gianni Rinaldini, segretario generale della Fiom, aprendo i lavori dell'assemblea e ricordando che l'ultimo attivo unitario dei delegati Fim, Fiom, Uilm per un rinnovo contrattuale si era svolto a Bologna nel 1999. «Vogliamo farlo entro l'anno – ha proseguito – anche se non siamo ancora arrivati alla stretta decisiva del negoziato. Dobbiamo quindi estendere e rafforzare le forme di lotta per modificare le posizioni della Federmeccanica e delle altre controparti».

Dopo aver sottolineato l'importanza dello sciopero degli straordinari e delle flessibilità in atto nelle aziende metalmeccaniche e confermato dall'assemblea di oggi, Giorgio Caprioli, segretario generale della Fim, ha detto: «Sappiamo quanta fatica costano 40 ore di sciopero, ma dobbiamo tenere duro. Siamo qui in 5.000. Ognuno di noi deve portarne altri 20 per fare una grande manifestazione a Roma con 100.000 metalmeccanici a San Giovanni. Il 2 dicembre – ha concluso – fa scattare l'orologio che deve portare al Contratto. Lo vogliamo fare, lo vogliamo fare entro fine anno, lo faremo uniti».

«Siamo convinti – ha affermato nel suo intervento Antonino Regazzi, segretario generale della Uilm – che la competitività del Paese passa attraverso un buon contratto dei lavoratori metalmeccanici. Troveremo soluzioni giuste e intelligenti che rispondano alle esigenze produttive e tutelino anche quelle dei lavoratori: questa è la sfida.»

Nei loro interventi, i tre segretari generali hanno fortemente sottolineato il valore dell'unità dei sindacati metalmeccanici.

Nel corso dell'assemblea hanno preso la parola anche dieci tra delegati e delegate di altrettante aziende (Fiat Mirafiori e Embraco, Torino; Siemens, Milano; Dalmine, Bergamo; Iar, Vicenza; De Longhi, Treviso; Severstal, Piombino; G.E., Ancona; Fiat Pomigliano, Napoli; Ilva, Taranto).

Un messaggio all'assemblea è stato inviato dai lavoratori della Belleli. Sono stati, infine, espressi messaggi di solidarietà ai lavoratori del gruppo Finmek, in lotta per difendere il futuro dell'azienda, e ai lavoratori australiani i cui diritti sono sottoposti a un'offensiva del loro Governo.

**Uffici stampa Fim, Fiom, Uilm**

**È possibile consultare l'evoluzione della trattativa per il rinnovo del Ccnl sul sito internet della Fiom: [www.fiom.cgil.it](http://www.fiom.cgil.it)**

