

GLI OBIETTIVI IRREALIZZABILI DELL'AGENDA ECONOMICA DI TRUMP.

PREMESSA

Dopo la crisi mondiale del 2008/2009, due tendenze di sono imposte nel “sentire comune” dei paesi di tradizionale importanza manifatturiera. La prima è la diffusa e crescente posizione critica verso la globalizzazione economica, caratterizzata dalla mobilità dei capitali che si muovono alla ricerca di saggi di profitto più elevati e dalla disseminazione organizzata del ciclo produttivo su scala internazionale, che è parte rilevante della stessa crescita degli scambi internazionali. La seconda è il ruolo del progresso tecnologico e organizzativo nella riduzione dell'occupazione manifatturiera. Mentre questa seconda tendenza è implicitamente riconosciuta come inarrestabile, la globalizzazione appare risultato di scelte politiche che possono essere, se non rovesciate, almeno contenute: da qui il rilancio del ruolo di difesa degli stati nazionali e della tematica identitaria contro la pressione migratoria, anch'essa iscritta al fenomeno della globalizzazione economica, anche se i flussi migratori provengono essenzialmente dai paesi ai margini della stessa.

Mentre l'uscita del Regno Unito dal mercato comunitario è un fenomeno che riflette anche la crisi manifesta del progetto di integrazione economica europea, l'elezione di Trump alla presidenza degli Stati Uniti, per il peso economico e il ruolo politico degli USA, ha una valenza più generale e rappresenterà un banco di prova degli esiti di una politica antiglobalista, posto che venga effettivamente perseguita. Risulta infatti difficile assumere che Trump possa realmente credere alle sue stesse affermazioni e adottare una politica conseguente.

Questo lavoro intende semplicemente mostrare come le possibilità di realizzare effettivamente la sua Agenda economica siano sostanzialmente nulle. Secondo le sue esternazioni, Trump parte dalla premessa che la competizione economica nel mondo non è “leale”, a causa dei trattati economici internazionali sfavorevoli agli USA, del *dumping* monetario di alcuni paesi (Cina in primo luogo), della errata politica economica americana, che ha favorito la delocalizzazione della industria nazionale. Da cui gli obiettivi:

- Sostegno al rilancio del settore manifatturiero, riportando negli USA produzioni delocalizzate che riservano posti di lavoro con buoni salari agli americani (in particolare citati autoveicoli e siderurgia), anche attraverso il blocco dell'immigrazione dall'estero, segnatamente dal Messico.
- Rilancio della competitività degli USA, attraverso: a) potenziamento infrastrutture americane¹; taglio delle imposte sulle imprese per favorire gli investimenti, c) misure di sostegno degli investimenti delle imprese americane nel paese e di penalizzazione delle importazioni di settori ritenuti “strategici”; d) revisione della spesa pubblica (da subito: fine dell'*Obamacare*)

¹ Misura tipicamente keynesiana, così come l'eventuale costruzione e sorveglianza di un muro tra USA e Messico (equivalente alle buche scavate e riempite, laddove, come affermava Keynes, non è politicamente possibile realizzare cose più sensate), e il ben più rilevante aumento annunciato della spesa militare, posto che gli USA sono i maggiori produttori e esportatori mondiali di armi e che questo aumento vale l'appoggio del complesso militare-industriale.

- Annullamento o quanto meno profonda ridefinizione dell'accordo di libero scambio con Canada e Messico (Nafta), affondamento dell'accordo commerciale transpacifico (TPP), caposaldo anche e soprattutto politico caldeggiato da Obama con l'obiettivo di contenere il ruolo della Cina, chiusura delle trattative di un nuovo e più ampio trattato commerciale con l'Unione Europea; in generale, passaggio ad accordi economici bilaterali che favoriscano gli USA in quanto contraente più forte.

La prima parte del lavoro analizza la dinamica del settore manifatturiero Usa e i determinanti della flessione occupazionale e della relativa caduta dei salari.

Poiché i fenomeni messi in luce in questa prima parte riguardano tutti i paesi con un importante settore manifatturiero, la seconda parte analizza le relative *performances* nazionali, che risultano significativamente differenti.

Nell'Allegato verranno approfondite le prospettive specifiche di rilancio dei settori automobilistico e siderurgico americani, espliciti obiettivi primari trumpiani.

Vista la lunghezza del testo e la relativa complessità degli argomenti, premetto la sintesi dei risultati della ricerca.

SINTESI DEI RISULTATI DELLA RICERCA: LO SPAZIO EFFETTIVO PER UN RILANCIO DEL SETTORE MANIFATTURIERO AMERICANO.

Nel settore manifatturiero strettamente (tradizionalmente) inteso, la perdita di posti di lavoro è principalmente dovuta alla tecnologia. E sotto questo aspetto il trend è destinato a permanere e probabilmente anche ad accentuarsi, coinvolgendo sempre più anche paesi in sviluppo, a partire dalla Cina, che ha raggiunto il suo massimo occupazionale in questo settore nel 2012.

Inoltre la produzione manifatturiera, quando viene valutata a prezzi costanti, così come risulta dai dati statistici forniti dagli Enti nazionali preposti, è sovrastimata nella produzione finale, con la parallela sottovalutazione del valore dei componenti importati. Secondo l'autorevole Istituto americano ITIF (Information Technology & Innovation Foundation), che ha analizzato questo problema, l'aumento effettivo della produzione americana NAICS 334 (computer e altri prodotti elettronici) dal 2000 al 2010 è aumentata del 28% contro il 113% risultante dai dati statistici ufficiali².

Dall'altro lato, se consideriamo tutto il ciclo produttivo pertinente al manifatturiero, la decrescita di posti di lavoro è significativamente meno marcata, perché la tradizionale classificazione non considera il decentramento di attività aziendali in relazione alla necessità di concentrare gli investimenti sui fattori-chiave della competitività aziendale a livello mondiale, e la corrispondente crescita di attività affidate ad imprese specializzate, in parte ancora classificate nel settore manifatturiero, ma in parte crescente nei servizi, di cui viene implicitamente sopravvalutata la dinamica espansiva.

² Ancora l'ITIF: "Può qualcuno realmente credere che l'industria dei computer e prodotti elettronici negli USA è attualmente il 5734% di quella che era nel 1990?", quando, aggiungo io, la bilancia commerciale del settore è divenuta pesantemente passiva.

Resta che la crescita dell'occupazione, in America come altrove, avviene principalmente nei settori dei servizi alle persone, dove l'introduzione di nuove tecnologie è meno pervasivo, e in molti casi ha il "paradossale" effetto di aumentare l'occupazione in quanto amplia la gamma dei possibili servizi e quindi la domanda (cf. in particolare il settore medico).

Nel caso americano, la riduzione di posti di lavoro nel manifatturiero strettamente inteso è però nettamente maggiore di quella registrata in altri paesi avanzati, specie del centro-nord Europa, a causa della perdita di competitività a livello internazionale. Vi è dunque uno spazio di potenziale ripresa del manifatturiero americano, non certo intervenendo direttamente con politiche neo-mercantiliste sull'organizzazione del lavoro internazionale che la globalizzazione ha delineato, bensì ricalibrando la politica economica a sostegno della competitività aziendale e anche a favore della localizzazione di investimenti negli USA, senza traslare i costi sui consumatori americani, come avverrebbe con le politiche neomercantiliste.

Fondamentale è poi affrontare l'effetto negativo che ha accompagnato la globalizzazione in tutti i paesi avanzati, ma con la massima ampiezza negli USA: la crescita dei divari di reddito.

Le esternazioni di Trump, per quel poco che valgono, vanno in tutt'altra direzione, non affrontano i problemi di competitività dell'industria americana, e qualora le misure annunciate (ma probabilmente non effettivamente perseguite) fossero realizzate, condurrebbero ad una ulteriore crescita dei divari di reddito negli USA, senza peraltro conseguire l'obiettivo di riportare indietro "buoni posti di lavoro ben pagati", per il semplice motivo che le corrispondenti posizioni di lavoro in parte sono già state eliminate o quanto meno modificate dalla tecnologia e dalla nuova organizzazione del lavoro, e lo saranno sempre più in un futuro ormai prossimo.

La nuova prossima ondata di innovazioni *labor saving* riguarderà sia il manifatturiero sia i settori di servizio che rientrano nel ciclo produttivo a monte (R&S, ingegnerizzazione) a valle (commercio all'ingrosso e al dettaglio) ad integrazione (logistica e trasporti). Per citare quelle che oggi appaiono più rilevanti nel settore manifatturiero³:

- Automazione di processo (in primis diffusione dei robots e loro integrazione), destinata a diffondersi ulteriormente anche nei paesi in corso di industrializzazione con la crescita dei salari; fenomeno che potrà anche favorire un rientro parziale dei processi di delocalizzazione, ma senza i riflessi occupazionali da qualcuno attesi: le imprese che "riporteranno a casa" fasi di lavorazione investiranno nella "nuova fabbrica 4.0", con un impatto sulla occupazione ridotta e, al limite, negativa;
- "Internet delle cose", rete di apparecchiature e dispositivi che consente di monitorare in tempo reale il flusso produttivo e di intervenire immediatamente, ottimizzando i cicli produttivi, con riduzione anche dei costi energetici;
- Manifatturiero additivo (stampa 3D), che modificherà, anche riducendola, la catena di subfornitura e i flussi di trasporto;
- Razionalizzazione e automazione del design industriale: con il diffondersi di tecnologie già note si stima una riduzione potenziale dei costi dell'ordine del 25% - 50%.

³ Un ampio catalogo delle applicazioni dell' "Intelligenza artificiale" che riguardano altri campi di applicazione, dalla medicina all'attività legale, anche attraverso l'integrazione cognitiva uomo-macchina (e non solo quindi la sostituzione macchina-lavoro) è riscontrabile in Jerry Kaplan (2016).

Finisco con una postilla politica per chi prende sul serio l'annunciata politica economica trumpiana, ne ritiene possibile la realizzabilità e auspica la sua traslazione anche in Europa: perché mai – visto che non siamo ex metalmeccanici o aspiranti tali degli Stati dei Grandi Laghi, le cui attese andranno peraltro frustrate – dovremmo apprezzare il rientro negli USA di alcune lavorazioni, quando ai posti di lavoro lì recuperati corrisponderebbe una loro più ampia perdita in paesi che ne hanno ben più bisogno – per esempio in Messico -, per tacere della crescita dei prezzi dei beni riportati “a casa” a carico di tutta la popolazione in quanto consumatori? Per anni abbiamo sentito parlare a vanvera, per bloccare l'immigrazione, dell'alternativa di “aiutare lo sviluppo nei loro paesi”, senza ovviamente mettere in atto alcuna specifica politica fattuale; che questa nauseante tiritera sia scomparsa è bene, chiediamoci però come possa reggere l'attuale situazione di totale inazione e quali siano gli sbocchi possibili: muri alle frontiere, diffusione di accordi con personaggi come Erdogan sostenendo i costi dei campi di concentramento dei migranti, blocco del turismo da determinati paesi una volta che i migranti arrivassero in aereo dotati di passaporto, caccia all'immigrato clandestino - escludendo naturalmente gli intermediati dalla criminalità organizzata che realizzando grandi profitti ottiene “protezione” dal sistema politico, burocratico e imprenditoriale - oppure generalizzare e dare una qualche veste giuridica al sistema già ampiamente diffuso di *apartheid*?

PARTE PRIMA: L'EVOLUZIONE DEL SETTORE MANIFATTURIERO NEGLI USA

Dalla tendenza alla caduta relativa dell'occupazione manifatturiera USA al crollo nella prima fase del XXI secolo.

Negli USA, l'occupazione manifatturiera raggiunge il massimo di 19.533.000 addetti nel 1979. Come mostra la tabella seguente, la quota di occupati nel manifatturiero sul totale è però già in flessione rispetto al 1971 (21,7% del totale, rispetto al 24,1% del 1971). In seguito, l'andamento della occupazione manifatturiera varia con il ciclo economico, crollando nella fasi di crisi e risalendo solo parzialmente durante le fasi espansive: la tendenza generale è così negativa per tutto l'ultimo trentennio del secolo scorso, durante il quale si assiste invece ad uno sviluppo notevole dell'occupazione totale, che passa da 71,3 a 141,7 milioni.

Al di là delle variazioni congiunturali quello che emerge è dunque il crollo dell'occupazione manifatturiera americana dopo il 1998 (5,2 milioni di addetti in meno al 2015), quando nel complesso gli occupati salgono di quasi 18 milioni. Ma a prezzi costanti la produzione manifatturiera sul totale continua a rimanere pressoché stabile in tutto il periodo 1971-2015, compresa la stessa fase di crollo occupazionale; il che significa che in volume continua a crescere quanto l'economia nazionale nel suo complesso.

Anno	Max o min	Occupati manifatt. (000)	Occupati totali (ooo)	% occ su tot	% VA man. prezzi corr.	% VA man. prezzi cost.
1971	Min	17.139	71.253	24,1	23,0	13,6
1974	Max	18.690	78.602	23,8	22,1	13,9
1975	Min	16.690	76.520	21,8	21,5	13,2
1979	Max	19.533	90.109	21,7	22,0	13,3
1983	Min	16.960	90.022	18,8	19,2	12,1
1989	Max	18.013	108.026	16,7	18,1	12,3
1993	Min	16.742	110.752	15,1	16,7	11,7
1998	Max	17.608	126.080	14,0	15,8	12,7
2009	Min	11.475	129.774	8,8	12,0	12,6
2016	Max	12.347	144.166	8,6	12,0(2015)	12,6(2015)

I fattori determinanti la tendenza generale alla caduta dell'occupazione manifatturiera:

1) la tecnologia

La flessione dell'occupazione manifatturiera è in larga misura determinata dall'innovazione tecnologica, che riduce progressivamente l'input di manodopera necessaria per un dato livello produttivo, determinando un maggior incremento di produttività del settore rispetto al resto dell'economia. Nel terziario, infatti, in molti casi le innovazioni possono consentire nuovi servizi e migliori prestazioni senza ridurre significativamente l'input di lavoro: ciò vale in particolare per i servizi di cura e assistenza, di istruzione, di accoglienza e ristorazione, di sicurezza, e per le prestazioni artistiche e di intrattenimento, le manifestazioni sportive.

Come si è visto nella tabella precedente, e come si può cogliere più immediatamente nel grafico 1, il settore manifatturiero americano mantiene così sostanzialmente inalterata la propria quota di produzione totale a prezzi costanti sul totale dell'economia nel corso degli ultimi 45 anni (con una lieve risalita negli anni recenti), mentre la relativa quota di occupazione scende drasticamente dal 24,1% del 1971 al 8,6% del 2015⁴.

⁴ Vale anche la pena di sottolineare che le relative considerazioni sono presenti nel Rapporto del Congressional Research Service dell'aprile 2016 (Levinson, 2016), distribuito come sempre a tutti i membri del Senato e della Camera degli USA. Nel graf.1 le quote del manifatturiero sono rapportate al totale dell'occupazione escludendo la Pubblica Amministrazione.

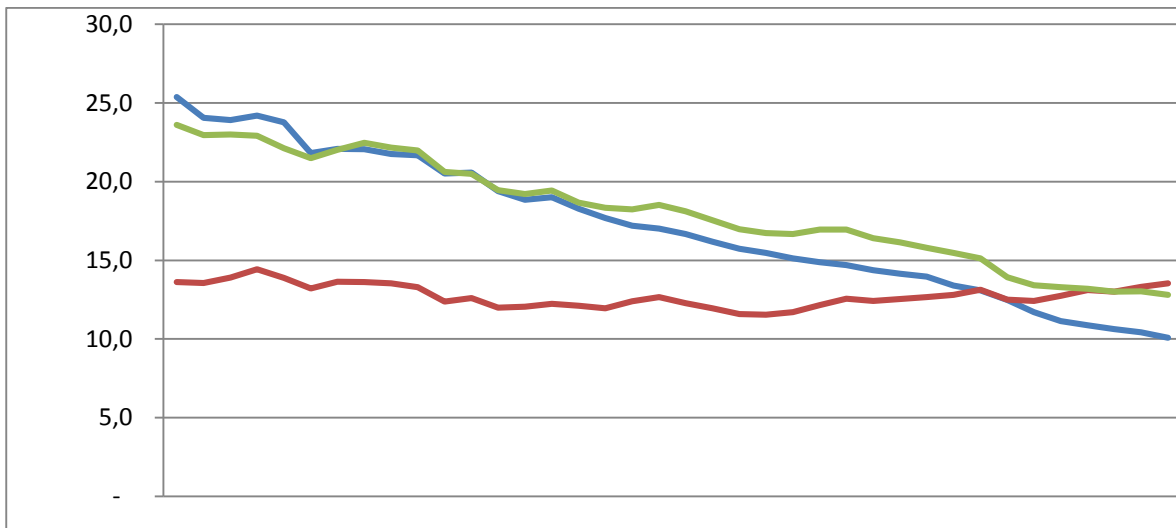
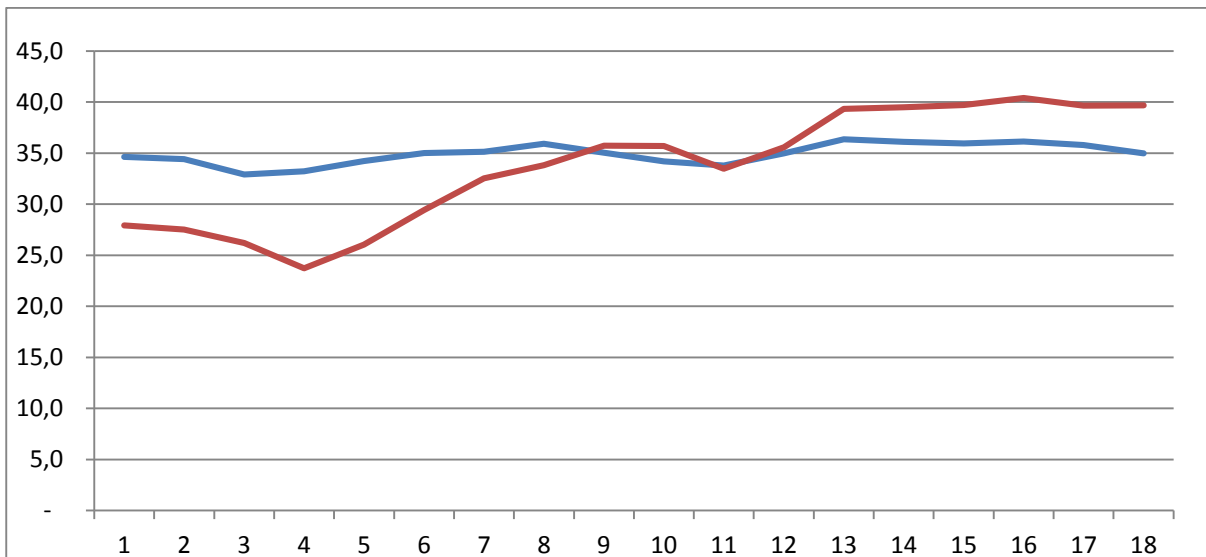


Grafico 1 Quote % del manifatturiero sul totale dei settori USA (esclusa Pubblica Amm.)
anni: da 1970 a 2015
linea blu: occupazione
linea verde: Valore Aggiunto a prezzi correnti
linea rossa: Valore aggiunto a prezzi costanti (base 2005)

Il differenziale di produttività tra manifatturiero e resto dell'economia si riflette solo parzialmente sulla composizione del Valore Aggiunto a prezzi correnti, poiché si traduce anche in una diminuzione relativa dei prezzi dei beni manifatturieri, come mostra l'andamento nel grafico (linea verde). Si può anche notare come il Valore Aggiunto a prezzi correnti diminuisce meno rispetto ai dati del Valore Aggiunto a prezzi costanti, a significare che una parte (minore) del differenziale di produttività con il resto del sistema resta appannaggio dello stesso manifatturiero: in altre parole, *una parte della maggiore produttività contribuisce a sostenere salari e soprattutto profitti dello stesso manifatturiero, in cui cresce maggiormente l'intensità di capitale e richiede quindi una quota maggiore di profitto sul Valore Aggiunto (cf. grafico 2), anche solo per mantenere costante il tasso di profitto*⁵.

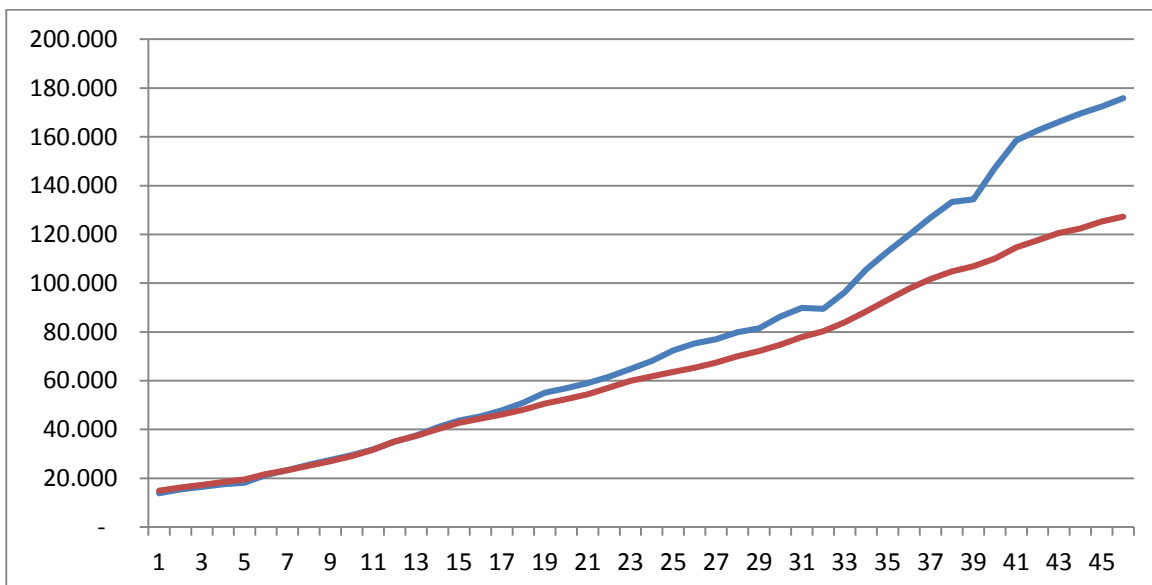
Il grafico 2, costruito per il periodo con i dati disponibili, mostra appunto i diversi andamenti dei profitti al netto degli ammortamenti ma prima delle imposte sul totale del Valore Aggiunto netto: crescenti nel manifatturiero mentre restano sostanzialmente costanti nel complesso degli altri settori.

⁵ Il tasso di profitto sul capitale P/K si può scomporre in: margine di profitto sul prodotto \times valore del prodotto per unità di capitale, cioè $P/K = P/Y \times Y/K$. Se Y/K tende a diminuire (quando l'aumento di capitale impiegato consente sì una maggiore produzione in assoluto, ma a un tasso di crescita inferiore) P/Y deve aumentare per garantire lo stesso tasso di profitto sul capitale. La diminuzione della quota dei salari sul prodotto netto può essere (e in genere negli ultimi anni è stata) coerente con il mantenimento o anche l'aumento del salario per addetto.



Graf.2 USA. Quota dei profitti pretax (al netto ammortamenti) su Valore Aggiunto netto
 Anni: 1988(1) – 2015 (18)
 Linea rossa: manifatturiero
 Linea blu: totale altri settori

E' dunque ampiamente confermato che la caduta dell'occupazione manifatturiera ne riflette la maggiore crescita di produttività rispetto al terziario, che nel caso americano si evidenzia a partire dal ciclo espansivo che parte dal 1982 e si accentua dopo il 2001, come mostra il grafico 3, dove si possono anche cogliere le lievi battute d'arresto negli anni di crisi 1991-92 e 1998, ma non durante l'ultima crisi del 2008-2009.



graf.3 Valore Aggiunto prodotto per occupato negli USA (\$ correnti)
 anni: da 1970 a 2015
 linea blu: manifatturiero
 linea rossa: totale

Ma, come è stato sottolineato, buona parte della relativa "tenuta" produttiva del manifatturiero USA deriva dalla forte crescita del settore ICT (Information & Communication Technology). Al netto di questa industria la quota della produzione manifatturiera USA diminuisce anche in termini di Valore Aggiunto a prezzi costanti. Inoltre sono state avanzate osservazioni critiche sulla correttezza dei dati ufficiali sul settore ICT⁶, che ne sopravvaluterebbero la crescita effettiva, con un riflesso significativo anche sulla crescita del PIL a prezzi costanti. Secondo l'ITIF (cf. bibliografia), nel decennio 2000-2010, questo scenderebbe dal 16,7% ufficiale all' 11,5%.

Per spiegare l'ampiezza della caduta occupazionale nel manifatturiero va dunque aggiunto un altro punto fondamentale che viene sistematicamente omesso, vale a dire che *il settore manifatturiero è definito in termini tradizionali ormai inadeguati (soprattutto per la crescente importanza del settore ITC), portando a conclusioni fuorvianti l'esame della dinamica produttiva*, in quanto l'oggetto delle analisi è essenzialmente la fase di produzione strettamente intesa.

Ma il ciclo produttivo complessivo implica fasi a monte della produzione (R&S, progettazione, design, marketing), e a valle (promozione del prodotto, commercializzazione, assistenza tecnica), che possono essere ripartiti tra diverse imprese specializzate. Specie per prodotti nuovi e soggetti a continua innovazione, tipicamente ma non solo nell'ICT, risultano cruciali l'ideazione, il design del prodotto e il marketing, oltre al contenuto tecnologico (componenti e software). Nel tempo varia l'importanza relativa delle diverse fasi e funzioni: ad esempio, nella storia dei personal computer⁷, il vantaggio competitivo all'inizio stava nella progettazione e produzione dei computer; sviluppandosi come settore specifico sono diventati determinanti i produttori di semiconduttori, che determinano le potenziali prestazioni di un computer; in seguito è cresciuta l'importanza del software e dei servizi⁸. In tutto il settore ITC la produzione finale (montaggio) è divenuta una fase in cui sono determinanti le economie di scala, laddove a monte e a valle lo sono la R&S, la tecnologia, il marketing e i servizi.

In questo e altri analoghi casi, *l'esternalizzazione di fasi produttive e del montaggio non è determinata solo dai differenziali salariali derivanti dalla delocalizzazione in paesi a basso costo del lavoro, ma anche e soprattutto dalla necessità di concentrare competenze e investimenti sulle componenti strategiche, ciò che consente di estrarre larga parte dei profitti complessivi prodotti nel*

⁶ Atkinson et al (2012). In questo saggio viene sottolineato che la crescita del Valore Aggiunto a prezzi costanti del settore ITC, così come risulta dai dati ufficiali, è sopravvalutato perché i miglioramenti prestazionali sono inglobati nella dimensione dell'*output*, mentre i componenti importati sono valutati in base alla variazione dei prezzi. "Secondo il Department of Commerce 'il miglioramento di produttività può essere leggermente sopravvalutato per il fatto che i componenti a basso prezzo importati non sono adeguatamente catturati negli esistenti indici di prezzo'. Questa ammissione è un *under statement*, dato che la ricerca recente suggerisce che la produttività è in effetti significativamente sopravvalutata."

⁷ Il personal computer è stato lanciato nel 1986 da alcuni nuovi piccoli produttori, tra cui cruciale risulterà il ruolo della Apple fondata da Jobs e Wozniak. Nel 1977 la produzione fu di 48.000 unità; con l'entrata di IBM nel PC (1981) il mercato inizia la sua vertiginosa crescita: la produzione di PC salì progressivamente a 125 milioni nel 2001 e 351 milioni nel 2010. Nel frattempo gli attori cambiarono, con l'uscita dallo specifico mercato di IBM (cessione divisione PC alla cinese Lenovo), e di altre grandi imprese quali Honeywell, Olivetti, Siemens. La Cina superò la produzione degli USA nel II trimestre 2011 (18,5 milioni di consegne contro i 17,7 degli USA), quando il prodotto era ormai maturo e *smartphones e tablets* superarono le vendite di personal computer. Nel 2014 i primi 4 produttori sul mercato mondiale furono (valori stimati): Lenovo (circa 19-20%), Hewlett-Packard (17,5-18,5%), Dell (13,5-14%), Acer (8%); tra gli altri Apple, leader nel settore *premium*, Asus e Toshiba.

⁸ Nel 2013 Credit Suisse pubblicò una serie di ricerche che attribuivano il 75% dei profitti operativi nell'industria dei personal computer alle due società americane Microsoft (sistemi operativi) e Intel (semiconduttori).

complesso del ciclo produttivo. Un chiaro esempio di questa strategia di crescita lo mostra la Apple, una delle imprese americane di maggior successo, che non ha impianti produttivi negli USA né altrove⁹, ma affida l'assemblaggio di prodotti in Cina principalmente a imprese coreane e taiwanesi .

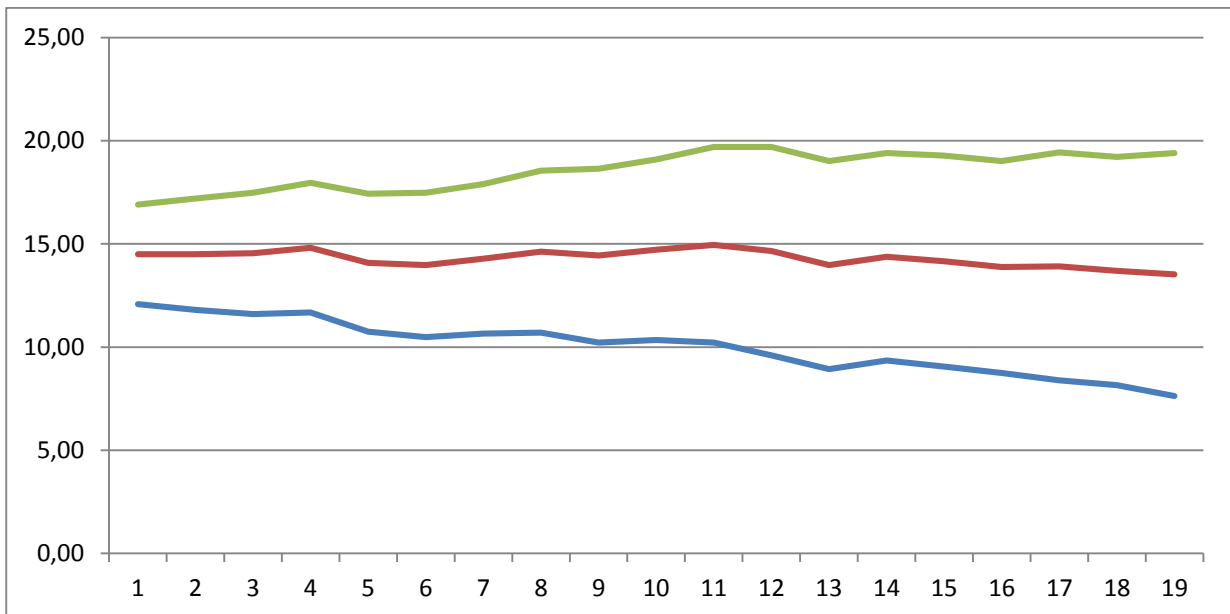
La taiwanese Foxconn è un punto di osservazione privilegiato per illustrare il *network* internazionale nell'ITC. Foxconn è il principale *contract manufacturer*: produce componenti elettronici e soprattutto assembla circa il 40% di tutti i prodotti elettronici di consumo (personal computer, cellulari ecc..) venduti nel mondo. L'elenco dei principali clienti è molto lungo: oltre alla citata Apple, le americane Cisco, Dell, Hewlett-Packard, Motorola, Intel, Microsoft, Google; le giapponesi Sony, Toshiba, Nintendo; le stesse cinesi Huawei, Xiaomi ecc.. Foxconn ha numerosi impianti produttivi in Cina, principalmente a Shenzhen, che occupano centinaia di migliaia di addetti (le stime variano da 600.000 a oltre un milione), e inoltre altri impianti in Asia (India, Malaysia, recentemente Vietnam), America Latina (Brasile, Messico), Europa (Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia). Sono dunque i *contract manufacturers* che si concentrano sull'automazione della fase produttiva finale: come riporta il South China Morning Post (20 maggio 2016), Foxconn "ha ridotto la propria forza lavoro (nello stabilimento cinese di Kunshan) da 110 mila a 50 mila persone grazie all'introduzione di robot...e altre compagnie seguiranno l'esempio." Solo nel 2015, 35 compagnie taiwanesi attive nella contea di Kunshan "hanno investito complessivamente 4 miliardi di yuan (circa 610 milioni di dollari) in intelligenza artificiale".

Come si vede, il processo di automazione riguarda ormai anche la Cina - la cui specializzazione nelle fasi finali di *processing* (assemblaggio di componenti e lavorazioni finali) è andata crescendo nel tempo, al punto che le sue relative esportazioni sono oltre la metà del totale dell'export e contribuiscono sostanzialmente all'intero surplus del commercio estero - così come la riguarda il processo di decentramento della produzione in altri paesi, quali il Vietnam, dove il costo del lavoro è nettamente inferiore a quello cinese, da tempo crescente. Va comunque segnalato che le fasi finali di assemblaggio dei prodotti elettronici restano un'attività a basso valore aggiunto¹⁰.

La creazione di imprese specializzate nelle varie fasi produttive nel settore dell'ITC non modifica i dati settoriali, in quanto parte della produzione complessiva, ma il valore aggiunto delle imprese specializzate in funzioni terziarie verranno invece attribuite appunto ai relativi settori. Il Bureau of Economic Analysis (BEA, US Department of Commerce) ha preso atto di ciò, e quanto meno per il settore ITC fornisce i dati relativi all'insieme delle imprese manifatturiere e dei relativi servizi dal 1997. Con questi dati ho costruito il *grafico 4, che mostra la progressiva caduta della produzione del settore manifatturiero una volta esclusa quella dell' ITC, e al contrario la sua crescita anche relativa considerando l'insieme della la produzione e dei i relativi servizi*.

⁹ Recentemente, è stata riportata dai media la decisione di Apple di aprire un impianto negli USA, decisione attribuita alle prese di posizione di Trump, ma presa e annunciata prima delle elezioni.

¹⁰ Per esempio, per un iPhone 6 di Apple abbiamo (valori approssimati): montaggio 6% del prezzo di vendita; componenti 33-35%; il restante 60% va alla Apple: dedotti i costi di ricerca, progettazione, marketing, distribuzione, rimane certo un ampio margine di profitto.



Graf.4 Quota % Valore Aggiunto a prezzi costanti sul totale Valore Aggiunto (esclusa Amm.Pubblica) anni: da 1997 a 2015

Linea blu: manifatturiero esclusa produzione ITC

Linea rossa: totale manifatturiero

Linea verde: manifatturiero + servizi ITC

L'introduzione di automazione vale anche, sia pure in misura meno pervasiva, per le altre attività. Un altro settore di crescente rilevanza quantitativa è quello della logistica: le attività di trasporto, magazzinaggio e consegna sono ormai generalmente affidate ad imprese specializzate autonome e in quanto tali classificate nei relativi settori: negli USA - mentre tra il 2000 e il 2015 il manifatturiero diminuisce gli addetti da 12,4 milioni a 9,1 - il settore "Trasporti e movimentazione materiale" mantiene sostanzialmente inalterato il numero di addetti (intorno a 9,6 milioni), superando così il primo per numero di addetti.

In conclusione, vi sono 2 effetti contrapposti che incidono sui dati statistici della produzione manifatturiera americana (effetti che, *mutatis mutandi*, valgono per tutti i paesi):

- 1) sopravvalutazione della crescita effettiva a prezzi costanti, per i criteri di valutazione delle variazioni delle prestazioni in volumi produttivi, rilevante in particolare per l'output del settore ITC;
- 2) sottovalutazione della stessa crescita per l'esternalizzazione dei servizi precedentemente svolti internamente. Effetti contraddittori che sembrerebbero, nel caso americano, controbilanciarsi sul piano del Valore Aggiunto a prezzi costanti attribuito al settore manifatturiero tradizionalmente inteso, dramatizzando però la caduta occupazionale e aumentando la crescita della produttività settoriale a valori costanti.

I fattori determinanti la caduta dell'industria manifatturiera: 2) la globalizzazione

Mentre l'innovazione tecnologica e organizzativa esercita i suoi effetti universalmente, la globalizzazione lo fa contraddittoriamente, dislocando geograficamente la produzione.

La globalizzazione è infatti caratterizzata non solo da crescenti scambi internazionali - al punto che il mercato nazionale delle grandi imprese è diventato un mercato locale, che conta per una quota delle vendite minoritaria¹¹ -, ma anche dalla delocalizzazione degli investimenti e dall'integrazione dei cicli produttivi a livello mondiale, fenomeni sostenuti dalla forte diminuzione dei costi di trasporto internazionali, specie nel settore marittimo. *Gli indubbi vantaggi complessivi della globalizzazione di ciascun paese¹² si distribuiscono così inegualmente tra i paesi, tra capitale e lavoro (a favore del primo), e ancora tra i lavoratori stessi, con vantaggi per i lavoratori specializzati¹³, minori per gli altri e soprattutto negativi per gli occupati nei settori che subiscono la concorrenza dei paesi più efficienti e/o con salari più bassi.*

L'insoddisfazione per l'incertezza occupazionale e la stagnazione di buona parte dei salari non sono dunque solo effetti del progresso tecnico e organizzativo, ma derivano anche dalla globalizzazione verso cui si è concentrato un diffuso e non immotivato risentimento, oltre che dall'impreparazione e inadeguatezza, più o meno marcata nei diversi paesi, di un personale politico che vive in un'altra epoca o - quando consapevole - trova più "economico" guadagnare voti sottolineando gli aspetti negativi della globalizzazione piuttosto che adottare le misure necessarie a fronteggiarli.

Il neo-mercantilismo che Trump appare aver sposato e che ha già dato esiti disastrosi tra le due guerre mondiali¹⁴ parte dall'assunto che il declino dell'economia americana sarebbe imputabile *in toto* o almeno principalmente alla globalizzazione, mettendo in evidenza i posti di lavoro perduti in certi settori, senza considerare la crescita di altri proprio grazie alla globalizzazione (quali software e servizi ITC, industria dello spettacolo, finanza, oltre ai "classici" chimica e farmaceutica, aeronautica e spazio).

Vale però la pena di esaminare le analisi di voci di sostenitori di un possibile rilancio dell'industria manifatturiera americana che affrontano il tema in maniera ragionevole. Un Istituto di prestigio quale l'ITIF (Information Technology & Innovation Foundation), che pure individua la ragione principale del declino relativo dell'industria americana nella perdita di competitività e nell'inadeguata politica economica del paese¹⁵, da tempo sostiene la possibilità di un rilancio del

¹¹ Caso esemplare è quello della Nestlé, svizzera in quanto originaria di questo paese dove è anche localizzato il quartier generale, ma per la quale il mercato nazionale è marginale. Ma lo stesso vale per molte multinazionali di paesi relativamente piccoli (Unilever per l'Olanda, Lego per la Danimarca, Ikea per la Svezia, Nokia per la Finlandia, fino alla crisi, ecc.), e finanche per le imprese americane leader nell'ITC (Apple, Microsoft, Amazon, Google ecc...).

¹² Da Ricardo in poi la teoria degli scambi internazionali ha visto confermare sul piano pratico i benefici complessivi della concentrazione della produzione nei settori in cui un paese dispone di vantaggi comparati, e dalle conseguenti economie di scala per l'ampliamento dei mercati.

¹³ Peraltro, la crescita del divario salariale tra specializzati e manodopera comune all'interno di uno stesso paese è ancora principalmente effetto della diffusione di nuove tecnologie.

¹⁴ Ma bisognerà verificare fino a che punto Trump intende tradurre gli *slogans* elettorali in effettive azioni, posto che il potere di un presidente degli Stati Uniti deve essere supportato dal Congresso e fronteggiare *lobbies* di potere e soprattutto affrontare le contromosse degli altri stati: nell'epoca della globalizzazione l'idea di un "capitalismo *ad hoc* in un solo paese" è semplicemente ridicola, anche nel caso di una potenza quale gli USA.

¹⁵ "Molte nazioni hanno compreso - a differenza degli Stati Uniti - che sono in una competizione intensa e in evoluzione con altre nazioni. Così, la velocità della risposta competitiva è stata fortemente accelerata, tagliando tasse alle imprese, accrescendo gli incentivi alla R&S, incrementando i fondi per la R&S, e stabilendo sofisticate politiche di supporto all'innovazione.

settore e finanche di un recupero di parte delle attività decentrate. “C’è una differenza tra dire che tutto il lavoro delocalizzato può ritornare indietro e dire che lo può una parte. Chiaramente una parte non può rientrare, né lo vorremmo. La produzione di beni a basso salario e bassa competenza non è il tipo di lavoro in cui gli Stati Uniti hanno un vantaggio comparativo..... Ma con le corrette decisioni di management e le corrette politiche (minore tassazione delle imprese nelle industrie soggette alla competizione internazionale; sostegno alla R&S; sostegno al finanziamento dell’export da entità quali la Ex-Im Bank), almeno 1 o 2 milioni di posti di lavoro nel manifatturiero potrebbero essere recuperati La vera questione è perché costa meno ciò che è prodotto oltremare. Una cosa è se la causa sta nei vantaggi competitivi naturali (per esempio, se l’assemblaggio elettronico è andato oltremare perché i salari cinesi sono molto più bassi e il lavoro non può essere fatto negli Stati Uniti in maniera abbastanza produttiva da cancellare il differenziale di costo). Ma se la causa è il mercantilismo straniero, quale i sussidi all’export o la manipolazione del valore delle monete, allora eliminare quelle politiche potrebbe riportare a casa il lavoro o quanto meno prevenire che se ne vadano oltremare più posti di lavoro del necessario.”

Al di là dei dubbi calcoli sui posti di lavoro recuperabili (il *range* di 1 o 2 milioni di posti di lavoro! contro peraltro gli oltre 5 milioni perduti dal 1998 al 2016), va ribadito che la delocalizzazione di parte della produzione a minor valore aggiunto consente alle imprese di concentrare gli investimenti e di accrescere la presenza sui mercati esteri¹⁶. Inoltre, a parte qualche eventuale relativo successo del *reshoring* (rientro di produzioni decentrate), come già detto non si “riportano indietro” i vecchi mestieri, semmai se ne promuovono di nuovi.

Resta comunque che una quota di perdita di posti di lavoro va attribuito a misure che - andando oltre le pratiche diffuse di sostegno statale delle esportazioni - si configurano come pratiche di una competizione sleale, misure che è però possibile combattere nell’ambito del WTO, che consente di denunciare pratiche di *dumping*, di ottenerne la condanna e di imporre dazi compensativi con il sostegno legale internazionale¹⁷. Non intendo qui considerare le critiche rivolte al WTO e le riforme che ne dovrebbero conseguire, perché è un discorso troppo lungo e che non è indispensabile svolgere in questa sede ; mi basta sottolineare che l’esistenza di una regolamentazione degli scambi internazionali riconosciuta e assunta da un Ente internazionale partecipato dai diversi paesi, riduce i costi di transazione rispetto alla molteplicità di accordi bilaterali, può contribuire all’affermazione di *standards* internazionali, (ad esempio sui prodotti alimentari¹⁸), e consentire di adottare sanzioni

Negli Stati Uniti.....la generale convinzione che la leadership americana nell’innovazione era inattaccabile e la posizione dominante dell’economia neoclassica che bollava le strategie nazionali a favore dell’innovazione quali indesiderate distorsioni dell’ottimizzazione dei prezzi mediati dai mercati pose il Governo Federale in posizione di retroguardia nello spronare la risposta evolutiva della nazione ai cambiamenti nella competizione sul mercato globale” (A. Nager, 2017.)

¹⁶ Esempio il caso della Germania nel settore automobilistico: delocalizzazione di parte della produzione e soprattutto della subfornitura nell’est Europa, grandi investimenti in Cina (con il supporto istituzionale politico e finanziario), negli USA e in Messico, in Brasile e Turchia, consolidando così la propria posizione sui principali mercati, e mantenendo nel paese una rilevante occupazione ad elevati livelli salariali.

¹⁷ Attenzione a chi viene danneggiato dal *dumping*! Inondare ad esempio gli USA di prodotti tessili a basso prezzo per pratiche di concorrenza sleale non significa danneggiare l’occupazione USA, che da tempo non li produce, ma quella di un altro paese concorrente, mentre i consumatori americani godono comunque il vantaggio dei prezzi minori.

¹⁸ Vedi il caso USA-Europa sui prodotti alimentari. Il WTO non aveva accolto i reclami americani contro il blocco alle sue esportazioni di carne bovina nei paesi comunitari, che adducevano ineccepibili ragioni sanitarie. A quanto risulta, gli USA hanno così predisposto specifici allevamenti in cui si seguivano le norme europee sanitarie e di alimentazione degli animali, incontrando comunque blocchi alle esportazioni anche per queste

commisurate alle specifiche violazioni; il che non significa sostenere unilateralmente le situazione attuale.

Poiché oggi, e sempre più in prospettiva, Il vantaggio competitivo fondamentale è il know-how , senza una possibile regolamentazione e difesa della proprietà intellettuale tramite brevetti riconosciuti internazionalmente gli svantaggi alla fine supererebbero qualsiasi vantaggio che gli USA potrebbero ricavare “mettendo la pistola” sul tavolo delle trattative¹⁹. Con l’imporsi di un generale neo-mercantilismo svincolato dagli organismi internazionali si arriverebbe ad una guerra commerciale di tutti contro tutti, con il risultato di buttare il bambino e tenere l’acqua sporca della globalizzazione.

Resta comunque il problema di coloro che perdono il posto di lavoro e si possono ricollocare solo a livelli salariali inferiori: se – come è vero – la globalizzazione reca complessivamente maggiore vantaggi ma lascia non pochi svantaggiati, è ovviamente giusto che gli oneri siano assunti e sostenuti dalla collettività che ottiene i benefici. Il ragionamento vale del resto anche per gli effetti del continuo riposizionamento della struttura produttiva, reso necessario – oltre che dalla competizione internazionale - dall’evoluzione della tecnologia e dell’organizzazione del lavoro e della domanda.

In fondo, quello che non si sottolinea a sufficienza è il reale specifico problema della globalizzazione, che concorre alla crescita dei divari di reddito all’interno dei paesi, poiché la connessa tendenza a ridurre i divari di profitto di uno stesso capitale impiegato in diversi paesi si riflette sui salari, penalizzando quelli meno elevati per l’abbondante offerte di lavoro generico, anche se va tenuto nel conto che d’altro canto le importazioni di beni di consumo a prezzi bassi sostengono i salari reali (“effetto Ricardo”).

A questo proposito, il neomercantilismo che tende ad affermarsi oggi comporta la crescita delle misure per mantenere quanto più possibile gli investimenti delle imprese nazionali e attrarre gli investitori esteri, attraverso una riduzione delle imposte sui profitti delle imprese e l’incentivazione degli stessi²⁰. Si è appena detto che la globalizzazione concorre alla crescita dei divari di reddito, ma resta che questa tendenza ha comunque motivazioni nazionali proprie, diverse per paese. Come mostra la tabella seguente, Stati Uniti e Regno Unito sono i paesi in cui i divari di reddito crescono maggiormente (significativamente seguiti da India e Cina), superando sotto questo aspetto ampiamente i paesi europei²¹.

carni. Se le cose, come appare dalla notizie della stampa, stessero in questi termini, sarebbe questo un caso in cui la ragione starebbe una volta tanto dalla parte degli USA.

¹⁹ La critica più rilevante al WTO, a mio avviso, è proprio il suo sostegno alle multinazionali nella difesa dei brevetti, che arriva fino a non riconoscere la liceità del *reverse engineering* (analisi di un dispositivo, meccanismo o software al fine di realizzare un nuovo prodotto di funzionamento analogo o migliore senza arrivare a copiare l’originale) , a lungo praticato e tollerato nel dopoguerra, che ha consentito la crescita tecnologica di paesi quali l’Italia. E’ chiaro che la differenza tra prendere spunto e copiare è sovente discutibile; ciò che si imputa al WTO è la sua tendenza ad allinearsi alla potenza legale dispiegata dalle multinazionali.

²⁰ Vedi le “minacce” del Regno Unito di una drastica riduzione delle imposte dirette sulle imprese, nel quadro delle trattative per le modalità di uscita dal mercato comune europeo.

²¹ La tabella, ricavata da Piketty (2013) è costruita sui redditi complessivamente dichiarati, e comprende quindi anche quelli derivanti da investimenti personali (azioni, titoli di stato ecc.). Peraltro esclude i *capital gains* non ancora realizzati perché non rientrano nelle dichiarazioni dei redditi, e soprattutto non può considerare l’evasione e l’elusione fiscale, il che porta a sottostimare il reddito complessivo della componente più ricca.

	Quota% Top 10% di reddito (*)					Quota% Top 1% di reddito (**)				
	1970	1980	1990	2000	2010	1970	1980	1990	2000	2010
USA	33	35	40	47	48	9	10	15	21	20
UK	28	32	38	40	42	7	6	9	12	15
Germania	31	32	34	35	36	11	10	10	10	12
Francia	33	30	33	33	33	8	8	8	8	9
Svezia	27	23	25	27	28	6	4	4	6	7
Giappone						8	7	8	8	10
Cina							4(85)	5	8	11
India							5	7	9	12

(*) Quota che concentra il primo decile (il più elevato) dei redditi dichiarati ai fini impositivi

(**) Idem per il primo centile

In una certa misura il taglio della *corporate tax* in USA annunciato da Trump non sarebbe insensata, visto l'attuale livello piuttosto alto rispetto ai paesi concorrenti. Ma dovrebbe essere riequilibrata dalla tassazione sui redditi. Questo dislocamento della tassazione tra profitti di imprese e redditi personali (oltre un certo livello) incentiverebbe l'investimento dei profitti rispetto alla loro distribuzione agli azionisti. E i dirigenti di grado elevato sarebbero maggiormente tassati anche per la quota dei loro "salari", che sono in realtà distribuzione di parte dei profitti. Ma Trump ha già annunciato la riduzione generalizzate delle imposte, il che non può comportare altro che un drastico taglio dei servizi sociali e l'ulteriore allargamento dei divari di reddito.

La modificazione delle posizioni professionali e dei relativi salari conseguente alla differente dinamica settoriale

Il fenomeno della terziarizzazione dell'economia comporta, ovviamente, una corrispondente modificazione delle posizioni professionali. Le fonti statistiche degli USA, in particolare il Bureau of Labor Statistics, consentono una puntuale e dettagliata verifica anche dei relativi salari.

La tabella 1 riporta le variazioni delle posizioni professionali negli USA tra il 2000 e il 2015 dei salariati delle imprese private non agricole, che rappresentano oltre l'80% degli occupati totali, con i relativi salari medi.

➔ **Tabella 1 posizione professionale negli USA e relativi salari (in Allegato)**

Si conferma, naturalmente, la diminuzione degli addetti alla produzione manifatturiera (operai e supervisori di produzione: da 12,4 milioni nel 2000 a poco più di 9 milioni nel 2015) pur nel quadro di una significativa crescita dell'occupazione totale. Inoltre, emerge la sostanziale stagnazione dei relativi salari medi (in 15 anni solo 2% in più in termini deflazionati, contro una media per tutte le posizioni professionali del 9,4%)²². Si amplia così il divario salariale con le posizioni professionali più elevate, che tendono inoltre ad aumentare numericamente: *managers* e professionisti nei settori finanziari, dell'ITC (computer e matematici), architetti e ingegneri, scienziati, avvocati e procuratori legali, medici e tecnici della sanità, rimandando alla tabella 1 un esame più dettagliato. L'eccezione più rilevante, per quanto riguarda il numero di addetti, riguarda i *managers*, che diminuiscono di circa 850 mila unità, mentre i relativi salari medi sono quelli che crescono di più in assoluto. Questo fenomeno va interpretato quale effetto della pressione verso la razionalizzazione e il contenimento dei costi del settore direttamente produttivo e la parallela spinta allo sviluppo della ricerca, ingegnerizzazione e marketing, oltre che alla finanziarizzazione dell'economia: le professionalità di business e finanza da un lato e quelle operanti nell'ICT, infatti, aumentano gli addetti rispettivamente di oltre 2,4 milioni (54%) e di oltre 1 milione (48,4%).

Per quanto concerne il rilancio del settore manifatturiero, Trump, ovviamente, non si riferisce ai posti di lavoro nei settori industriali da tempo quasi estinti, quali il tessile e abbigliamento, in cui le paghe sono ai livelli bassi dei settori terziari meno retribuiti in USA (al 2016, 12,2 \$ lordi l'ora, contro la media di 23,2), nonostante, guarda caso, questi ultimi siano al riparo della concorrenza internazionale. Va per esempio sottolineato che le attività di cura della salute, di cura personale, di accoglienza e ristorazione assommano nel 2015 in USA a 28.896.000 addetti, con salari lordi annuali da 22,850 \$ a 29.520 \$ (medici esclusi) contro la media nazionale di 48.320²³.

A fronte di questo esercito stanno i 9.537.000 addetti alla produzione manifatturiera con salari lordi di 36.220, vicini alla media nazionale. Nella produzione, i metalmeccanici sono 5.957.600, tra cui 383.300 occupati nella metallurgia e 918.100 nell'industria di autoveicoli e componenti, i due settori un tempo concentrati in Pennsylvania e negli stati dei grandi laghi che hanno deciso le sorti elettorali, dove peraltro non c'è dubbio siano assai più numerosi gli occupati nei settori terziari malpagati. Si può certo osservare che gli operai metalmeccanici sono comunque risultati decisivi nelle elezioni presidenziali, e che in ogni caso non si possono ignorare le sorti di coloro che hanno perso il lavoro per colpa del "libero-scambismo" e della concorrenza "sleale" di paesi come la Cina e il Messico, per citare i due paesi principalmente additati da Trump. Dimosteremo che anche queste ultime affermazioni sono sostanzialmente false.

Per una lettura sintetica dei dati analiticamente esposti nella tabella 1, ho aggregato le posizioni professionali in: elevate professionalità e posizioni operative operaie e impiegate

²² Per valutare le variazioni dei salari reali ho utilizzato le variazioni del costo della vita, mentre per quella del Valore Aggiunto ho utilizzato il deflatore nazionale, che riguarda tutta la produzione e non solo i beni di consumo personali. Le differenze tra i due indici sono comunque molto contenute nel caso degli USA.

²³ I salari citati sono lordi, dai quali dedurre le imposte sul reddito (federali e statali), i contributi per le pensioni e l'assicurazione delle spese mediche, variabili secondo i contratti e integrabili da assicurazioni personali, per ottenere il salario netto.

rispettivamente occupate nel ciclo produttivo di beni e servizi per il mercato e nei servizi alle persone²⁴.

Riscontriamo così dalla tabella seguente:

- La crescita del peso occupazionale nei servizi alle persone (oltre 9,5 milioni di addetti) rispetto alla produzione di beni e servizi produttivi (oltre 1,3 milioni di addetti in meno), determinata in parte dalla tendenza alla maggiore domanda di servizi al crescere del reddito, ma soprattutto dalla diversa incidenza del progresso tecnico e dai conseguenti divari di produttività, oltre che dalla sostanziale assenza di concorrenza internazionale;
- La crescita del divario salariale tra occupati ad elevate professionalità (in termini di salari reali più del 12%) e operativi, i cui salari reali rimangono sostanzialmente inalterati nel quindicennio

Posizioni professionali	Addetti 2000 (000)	Addetti 2015 (000)	Salari medi 2000 (\$)	Salari medi 2015 (\$)	Δ% addetti 2000-15	Δ% salari 2000-15	Idem salari reali
Elevata professionalità nel ciclo produttivo	19.840	22.659	59.227	90.869	14,2	53,4	12,7
Elevata professionalità nei servizi alle persone	15.005	18.408	42.038	64.206	22,7	52,7	12,2
Operative nel ciclo produttivo	70.402	66.225	27.790	38.445	-5,9	38,3	1,6
Operative nei servizi alle persone	24.491	30.605	20.611	28.608	25,0	38,8	2,0
Totale	129.739	137.897	32.890	48.320	6,3	46,9	7,9

²⁴ Le elevate professionalità nel ciclo produttivo comprendono le posizioni (in tab.5): management, business e finanza, computer e matematici, architetti e ingegneri, scienziati, servizi legali; nei servizi alle persone: medici e tecnici sanitari, insegnanti e istruttori. Le posizioni operative nel ciclo produttivo comprendono: addetti nel manifatturiero, costruzioni, estrattive, installazioni e manutenzioni, trasporto e movimentazione materiali, attività connesse a agricoltura e foreste, servizi di vendita, attività di ufficio e amministrazione; nei servizi alle persone: servizi sociali, cura della salute (esclusi medici e tecnici sanitari e insegnanti), servizi di cura personale, preparazione e somministrazione cibo, servizi di sicurezza, pulizie e mantenimento edifici.

**PARTE SECONDA. PERFORMANCES E FATTORI COMPETITIVI DEL SETTORE MANIFATTURIERO:
CONFRONTO TRA USA E PAESI CONCORRENTI**

Quanto detto per l'industria manifatturiera americana vale in generale per i paesi con una consolidata tradizione manifatturiera: la maggiore incidenza del progresso tecnologico determina una tendenziale caduta dell'occupazione settoriale nonostante la crescita dei volumi produttivi. Il disaccoppiamento tra produzione e occupazione riguarda certo anche i paesi di nuova industrializzazione, dove però – almeno per i paesi più dinamici – si è potuta manifestare, almeno fino agli anni più recenti, come una minore crescita dell'occupazione rispetto alla produzione.

Per questi paesi, mentre sono disponibili, a partire dal 1997, i dati sulla produzione manifatturiera (fonte Nazioni Unite), mancano quelli della relativa occupazione. Il caso di crescita più rilevante è certamente quello della Cina, per la quale si dispone solo dei dati relativi al totale dell'industria²⁵ (cf. tabella nel testo). Lo straordinario sviluppo economico della Cina (dal 1990 al 2015 il PIL in termini reali cresce del 974%, cioè quasi 10 volte) è stato, come è noto, trainato dall'industria. L'andamento delle quote di occupazione e della relativa produzione in termini di Prodotto Interno Lordo, segnalano però la caduta della quota di occupazione e produzione industriale a partire dal 2012, anno di massima espansione dell'occupazione anche in valori assoluti: 232,4 milioni di occupati scesi a 226,9 nel 2015, contro la forte espansione del terziario (da 276,7 a 328,4 milioni) e l'altrettanto forte contrazione dell'agricoltura (da 257,7 a 219,2 milioni) nell'arco del triennio. Dalla tabella riscontriamo l'operare anche nel caso cinese del fenomeno di caduta della quota industriale del PIL a prezzi correnti e del suo mantenimento a prezzi costanti.

Cina: quote % occupazione e PIL (elaborazione da: China Statistical Yearbook 2016)

	Occupazione			PIL valori correnti			PIL valori costanti 1990		
	Agricolt.	Industria	Terziario	Agricolt.	Industria	Terziario	Agricolt.	Industria	Terziario
1990	60,1	21,4	18,5	26,6	41,0	32,4	26,6	41,0	32,4
2000	50,0	22,5	27,6	14,7	45,5	39,8	14,3	53,9	31,8
2012	33,6	30,3	36,1	9,4	45,3	45,3	7,2	59,9	33,9
2015	28,3	29,3	42,4	8,9	40,9	50,2	6,5	59,6	34,7

Verificato che le tendenze generali trovano riscontro anche nel caso della Cina, affrontiamo ora il tema delle diverse capacità competitive dei principali paesi manifatturieri e della relativa posizione degli USA.

²⁵ L'industria comprende anche le attività estrattive, le utilities pubbliche – produzione e distribuzione di energia elettrica e acqua - e le costruzioni. I dati presentati partono dal 1990 poiché le successive modifiche apportate per il periodo precedente non appaiono attendibili. Nel caso della Cina le attività manifatturiere pesano mediamente per il 75%-80% del totale dei settori industriali. *Grosso modo*, quindi, la quota di occupazione manifatturiera sul totale oggi in Cina sarebbe pari a quella degli USA all'inizio degli anni settanta, a quella del Giappone intorno agli anni ottanta, a quelle della Germania e Italia alla metà degli anni novanta.

Il crescente interscambio internazionale comporta la concentrazione progressiva delle produzioni a basso Valore Aggiunto verso paesi di nuova industrializzazione, cui si dovrebbe accompagnare la specializzazione dei paesi di vecchia industrializzazione nelle produzioni di beni e di servizi a maggior contenuto di competenze e a salari più elevati.

Negli stessi settori manifatturieri la globalizzazione apre infatti nuovi mercati di sbocco per i prodotti manifatturieri a maggior contenuto tecnologico²⁶. Ma qui entra in gioco la competizione tra paesi di vecchia industrializzazione, e quindi il problema della relativa efficienza, non solo tra singole imprese ma anche di sistema (sostegno pubblico e incentivazione per R&S e investimenti, infrastrutturazione tecnologica e parchi scientifici, formazione tecnica e scientifica, capacità di attrazione di talenti dal resto del mondo).

Nella Tabella 2 in Allegato vengono riportate le *performances* del settore manifatturiero e del totale dell'economia tra il 1997 (anno da cui sono disponibili i dati per tutti i paesi) e il 2015 dei principali paesi manifatturieri.

➔ **Tabella 2 Confronto internazionale dello sviluppo manifatturiero e totale (in Allegato)**

a) Come atteso, la crescita è tendenzialmente tanto più elevata quanto minore è il livello di industrializzazione e di reddito per capita di partenza: Cina (tassi di crescita annui 1997-2015: 11,7%), India (7,25%), Polonia (6,5%), Korea (6,1%), Turchia e Indonesia (4,45%);

b) ma varia anche tra i paesi che appartengono ad uno stesso gruppo di reddito per capita, mettendo in evidenza la differente capacità concorrenziale. Tra i paesi ad elevato reddito si segnalano le buone *performances* della produzione manifatturiera di Svezia (+3%, conseguito però sostanzialmente nella fase 1997-2006) e Svizzera (2%). La crescita degli USA è nella media nel periodo 1997-2006 (3,55%), superiore a quella della Germania (1,85%) – che risentiva ancora dei problemi economici della riunificazione - e del Giappone (1,25), ma cade significativamente dopo la crisi del 2008-9. Del resto, il tasso di crescita tende a diminuire per tutti i paesi nel periodo 2006-15 (dato generale: 3,15% contro il precedente 3,60%), nonostante l'accelerazione di Cina e India. In quest'ultima fase, una serie di paesi, tutti a alto o medio-alto reddito, diminuisce finanche la produzione: in ordine negativo, Italia (-1,45%), Spagna (-1,0%), Canada (-0,90%), Australia (-0,15%), Regno Unito (-0,06%). Tra i paesi a minore base industriale si segnalano poi per le *performances* relativamente modeste Messico (2,15%) e Brasile (1,35%).

Questa diversa dinamica modifica significativamente la graduatoria dei paesi: la Cina, che nel 1997 era il quarto paese manifatturiero, con una produzione pari a un quarto degli USA, è salita al primo posto, superando per la prima volta gli USA nel 2010, fino a distanziarli di un buon terzo nel 2015. Questo quadro corrisponde, grosso modo, all'interpretazione corrente: impetuoso sviluppo di alcuni paesi di relativamente recente industrializzazione e crisi dei paesi tradizionalmente *leader*, cui

²⁶ Valga l'esempio di un settore tradizionale quale il siderurgico. La Cina è divenuta in pochi lustri il maggior produttore mondiale di acciaio (oltre la metà della produzione mondiale), primariamente consumato internamente, ma che alimenta anche un crescente flusso di esportazioni. Tuttavia la Cina resta tuttora importatrice netta di acciai speciali. La specializzazione produttiva dei paesi di vecchia industrializzazione non è quindi solo a livello intersettoriale, ma anche infrasettoriale.

corrisponde un effetto causale determinato da un corto circuito mentale: la crisi è causata dai primi (*dumping istituzionale e sociale*) e subito dai secondi. Ma basta considerare (sempre nella tab.1) il peso delle relative popolazioni e il quadro si modifica sostanzialmente: i paesi più industrializzati restano comunque quelli tradizionali. Nell'ordine, al 2015: Svizzera (11.005 \$ per abitante)²⁷, Germania (8.675), Giappone (8.401), Svezia (7.796), Korea (7.396) – l'unico paese che effettivamente si è inserito tra i paesi *leader* nel manifatturiero - USA (5.700), Olanda (5.177). Il pur impressionante sviluppo relativo della Cina si limita a portarla a 1.785 \$ di produzione manifatturiera per abitante, e a valori ancor più modesti troviamo Turchia (1.586), Messico (1.378), Russia (970), Brasile (701), Indonesia (447) India (227).

Analoghe considerazioni valgono per quanto riguarda il Valore Aggiunto totale (una misura per quanto grossolana della *ricchezza delle nazioni*, per dirla à la Adam Smith): per non dilungare il commento, basta considerare che il valore per capita della Cina cresce nel periodo 1997-2015 di un eccezionale 316% contro un modesto 18,6% degli USA, ma in assoluto vale una crescita di 3.283 \$ per abitante cinese contro 7.130 \$ per abitante americano. Di fronte a questi dati, si sarebbe tentati di definire la lamentata situazione di crisi permanente di USA e paesi europei come percepita ma non effettiva; ma non sarebbe una corretta conclusione, perché sul giudizio generale corrente rileva l'impovertimento relativo dei salariati a basso o medio reddito già commentato e su cui ritorneremo ancora più avanti.

In termini generali, se è vero che il settore manifatturiero pesa sempre di meno in termini occupazionali²⁸, è peraltro altrettanto vero che il suo ruolo resta cruciale, non solo per il peso determinante nel commercio internazionale, ma anche perché si conferma e anzi appare crescente la correlazione tra la sua dinamica e quella del reddito totale.²⁹

²⁷ Il primato della Svizzera quale produttore manifatturiero può sorprendere l'immaginario collettivo di un paese fondato su banche, turismo, formaggio e cioccolato e orologeria. In realtà la Svizzera, nonostante la sua ridotta dimensione, è anche un paese *leader* mondiale nel settore farmaceutico e della chimica fine, e molto competitivo nella meccanica di precisione e in alcuni comparti della meccanica strumentale e strumentazione scientifica.

²⁸ Questa tendenza non può essere precisamente verificata a livello mondiale, perché i dati dell'occupazione manifatturiera non sono disponibili per tutti i paesi. Per la Cina, sono disponibili i dati della produzione ma solo parzialmente quelli dell'occupazione (per le aree urbane): lo sono però i dati per l'intera industria (che comprendono industria estrattiva e costruzioni), da cui emerge che la diminuzione dei relativi addetti e l'accelerazione del processo di terziarizzazione parte dal 2012: circa 5,5 milioni di posti di lavoro in meno nell'industria al 2015 contro + 49,5 milioni nel terziario (e - 38,5 milioni nell'agricoltura).

²⁹ I valori della correlazione lineare tra incremento percentuale del Valore Aggiunto totale ($\Delta\% VA_{tot}$) e di quello relativo alla componente manifatturiera ($\Delta\% VA_{man}$), cioè $\Delta\% VA_{tot} = a + b \Delta\% VA_{man}$ sono i seguenti.

Periodo	a	b	r ²
1997-2006	1,22	0,372	0,640
2006-2015	1,06	0,601	0,840
1997-2015	1,07	0,595	0,790

Dunque, limitando il commento al periodo 2006-15, la relazione ci dice che la crescita percentuale del Valore Aggiunto totale corrisponde al 60% della crescita del Valore Aggiunto manifatturiero, oltre ad una base autonoma dell' 1%. Il coefficiente di determinazione r² molto elevato segnala la significatività della relazione in particolare per il periodo più recente.

Il saldo della bilancia commerciale è un altro fondamentale indicatore di competitività di un paese, indicando in che misura la produzione di beni e servizi di un paese copre i consumi interni: alla fine l'ampiezza e la stessa esistenza di una crisi del settore manifatturiero di un paese trova un riscontro oggettivo in questo indicatore.

→ **tab.3 Saldi della bilancia commerciale dei principali paesi manifatturieri (in Allegato)**

Considerando i 4 gruppi di paesi (a più elevato reddito medio per capita, altri nei paesi a maggior produzione manifatturiera, paesi petroliferi, resto del mondo), si vede come i paesi avanzati nel loro complesso ristabiliscono la sostanziale parità della bilancia commerciale dopo l'anno cruciale di crisi del 2008 quando raggiungono il massimo deficit, fino a ottenere un lieve saldo positivo nel 2015 e 2016; mentre la subiscono nel 2011-13 i paesi meno avanzati, che recuperano successivamente, per la nuova caduta del prezzo del petrolio.

Dunque i problemi congiunturali dei paesi avanzati sono derivati soprattutto dal crescente prezzo delle materie prime e segnatamente del petrolio e gas naturale, certo con il decisivo concorso della domanda di energia dei nuovi paesi in via di industrializzazione, e in particolare della Cina.

Vediamo ora di valutare l'incidenza dei fattori di competitività nel determinare le differenti *performances* dei settori manifatturieri dei diversi paesi.

Fattori di competitività internazionale: il costo del lavoro

Il fattore di competitività internazionale più comunemente indicato come cruciale è il differenziale di costo del lavoro. Come si è visto, negli USA il crollo occupazionale in assoluto del manifatturiero si registra dopo l'anno di ciclo positivo del 1998.

→ **Tab.4 Costo orario medio del lavoro in USA e altri paesi (in Allegato)**

Si noterà che il costo del lavoro americano tende a crescere in termini reali, depurato cioè dall'inflazione, ad un ritmo regolare e piuttosto contenuto, attestandosi intorno ai 37,5 \$ negli anni dal 2012 al 2015. Per gli altri l'andamento del costo del lavoro è molto condizionato dal cambio corrente con il dollaro, ma in generale tende maggiormente a crescere nei paesi che, come abbiamo visto, hanno conseguito le migliori *performances* economiche.

Posto a 100 il costo del lavoro USA, che nel 2000 risulta il più alto alla pari con quello della Germania e inferiore solo a quello dalla Svizzera, viene poi nettamente superato non solo da Svizzera e Germania, ma anche da Svezia, Australia, Francia e Olanda, e eguagliato fino al 2014 persino dall'Italia, proprio per la caduta del dollaro, successivamente ripresosi. Il differenziale si riduce poi per gli altri paesi, ad eccezione del Giappone e del Messico. Poiché il costo del lavoro è una variabile determinata a livello nazionale da fattori specifici e in ultima analisi dalla produttività, le cui

variazioni concorrono decisamente a fissare le corrispondenti variazioni del valore delle monete nazionali ³⁰, e non può quindi essere letto come risultato di politiche di concorrenza sleale, *resta in ogni caso che la dinamica dei costi del lavoro non risulta un importante fattore esplicativo della caduta dell'occupazione manifatturiera americana.*

Vale anzi la pena di sottolineare le opposte *performances* di USA e Germania. Pur con un costo del lavoro di circa 1/3 superiore agli USA lungo tutto il periodo, la Germania ha una bilancia commerciale costantemente e significativamente positiva anche con la Cina, al contrario degli USA. All'opposto, nonostante costi del lavoro inferiori a quello americano, per non parlare dei paesi europei del centro-nord, Regno Unito e Canada sono i paesi più colpiti dalla deindustrializzazione.

Fattori di competitività internazionale: i cambi valutari

Riprendendo la tabella 4, si noterà la forte riduzione dei costi del lavoro delle diverse nazioni rispetto agli USA dopo il 2014, che riflette semplicemente la rivalutazione del \$ che è continuata fino ad oggi (marzo 2017). dopo il suo continuo deprezzamento nella prima fase del nuovo secolo. Le variazioni dei cambi, notoriamente un fattore che influenza fortemente i flussi di import-export e quindi delle produzioni nazionali, non si può certo dire che siano stati un determinante della crisi del settore manifatturiero americano, ma al contrario ne segnalano l'intrinseca debolezza.

L'accusa ricorrente, e sottolineata da Trump è che alcuni paesi, *in primis* la Cina, manipolano il cambio mantenendolo artificialmente basso. E' certamente vero che il cambio dello yuan è stato, per un lungo periodo seguente al suo ingresso sul mercato internazionale (primi anni ottanta) sottovalutato. Risultava pari al 1990 a 4,74 yuan per US \$ e cresceva (cioè si svalutava) fino a 8,58 yuan per \$ nel 1994. In seguito si è stabilizzato a 8,28 fino al 2004, per poi progressivamente scendere fino a 6,14 nel 2013. In questa fase, diversi studi di economisti americani concludevano che il cambio era ormai sostanzialmente corretto, non senza dissensi da parte di altri.

In ogni caso, questa è ormai storia: la situazione è profondamente cambiata nel 2015. In agosto la PBOC (People Bank of China, banca centrale del paese) annunciò che il "tasso di riferimento" del cambio yuan/\$ si sarebbe adeguato al valore fissato sui mercati internazionali. Il risultato fu la caduta immediata dello yuan nei 2 giorni successivi fino agli interventi di sostegno della PBoC³¹, che infine riusciva a stabilizzare il cambio a 6,64 yuan per \$, riconoscendo parte della perdita di valore della moneta cinese. Il 30 novembre 2015, Il Fondo Monetario Internazionale ha aggiunto lo yuan quale moneta di riserva a \$, £, Euro. La Cina ha così ottenuto un primo parziale successo; ma resta assai lontano il principale obiettivo di inserire lo yuan quale moneta di riferimento per le transazioni

³⁰ Fanno eccezione i paesi dell'area Euro, in cui il valore della moneta unica non riflette la specifica posizione concorrenziale dei singoli paesi, ma è maggiormente influenzata da quella dei paesi più dinamici, e segnatamente dalla Germania. Si spiega così l'anomala situazione di Italia e Spagna dal lato costo del lavoro.

³¹ Acquistando yuan in cambio di \$, attingendo alla sua riserva di \$ accumulata grazie all'attivo della bilancia commerciale principalmente investiti in titoli di stato USA, che possono essere immediatamente venduti sul mercato acquisendo i \$ necessari ad acquistare yuan. Per evitare di sterilizzare una quantità eccessiva di yuan, cosa che determinerebbe un aumento dei tassi di interesse incidendo negativamente sugli investimenti, la PBoC ha diverse alternative a disposizione che ha utilizzato (non si conoscono le dimensioni): ricapitalizzare le banche e le società pubbliche, ridurre il *leverage* bancario (cioè il rapporto massimo consentito tra prestiti e capitale proprio delle banche), sostenere gli investimenti pubblici. Tutte manovre consuete per le Banche Centrali di ogni paese.

internazionali: attualmente il suo utilizzo è attorno al 3% dell'interscambio mondiale, restando il \$ assolutamente dominante.

Il perseguimento di questo obiettivo implica l'impegno della Cina ad almeno mantenere stabile la propria valuta. Tanto più che, le esportazioni della Cina sono caratterizzate da un'alta quota di *lavorazioni di processo* (importazioni di componenti, assemblati e riesportati)³², per cui la quota importata e poi esportata è valutata allo stesso cambio e per questa componente un cambio in discesa semmai penalizza la Cina, limitando la quota di valore aggiunto sui beni esportati³³.

Questa politica di stabilizzazione del valore della propria moneta è del resto comune a tutte le nazioni la cui moneta è di riferimento per le transazioni internazionali, quali la sterlina e lo yen³⁴, salvo che per gli USA, che sono sostanzialmente garantiti dalla loro potenza economica e possono quindi, almeno entro certi limiti e per un certo tempo, ignorare il *fixing* del \$ sul mercato internazionale. E' per questa ragione che è proprio il \$ la moneta con le maggiori fluttuazioni di valore. Del resto, la supposta sottovalutazione dello yuan non ha impedito alla Germania di accumulare un importante e crescente attivo nella sua bilancia commerciale con la Cina.

Fattori di competitività internazionale (e della crescita): gli investimenti

Si sono esaminati alcuni dei principali fattori che influenzano la competitività internazionale: costo internazionale delle materie prime, differenziali salari e tassi di cambio della valute. Ma *il determinante fondamentale della crescita restano gli investimenti*. Nella tabella 5 riportiamo, sempre per i paesi precedentemente posti a confronto, la quota di investimenti, la loro modalità di finanziamento

→ Tabella 5. Investimenti e risparmio nazionale (in Allegato)

In sintesi, ciò che emerge, più che gli attesi e noti differenti ritmi di crescita tra paesi in sviluppo e maturi, sono le differenze interne ai due gruppi. Tra i primi il divario è tra i paesi asiatici più dinamici (*Cina, India, Indonesia, Korea*)³⁵, il cui forte sviluppo è stato sostenuto da ingenti investimenti generati dal risparmio interno, con positive bilance commerciali, e i restanti paesi (*Brasile, Turchia, Messico, Polonia*), che conseguono anch'essi una significativa crescita, con livelli di investimento non superiore ai valori medi complessivi, ampio ricorso agli investimenti esteri, stante il basso livello di risparmio nazionale, e bilance commerciali generalmente in deficit. Una crescita dunque dipendente dal flusso di investimenti esteri e certamente meno solida rispetto ai paesi

³² Le esportazioni di *processing* cinesi sono passate dal 45% del totale delle merci esportate del 2004 al 56% del 2011, e ad esse poteva essere attribuito il totale dell'attivo della bilancia commerciale (Baile e Bosworth, 2014).

³³ al limite, con una forte caduta del valore della propria moneta e senza poter aumentare i prezzi di vendita dei prodotti lavorati, volendo mantenere i livelli occupazionali le imprese cinesi potrebbero esportare, per un certo periodo e per rimanere sul mercato, solo con un valore aggiunto inferiore alla quota spettante ai salari.

³⁴ Un caso a parte è il franco svizzero, che non è moneta di riferimento per le transazioni economiche dato il peso economico relativo negli interscambi internazionali, ma è moneta-rifugio per la sua solidità e tendenza alla rivalutazione.

³⁵ Cui andrebbe aggiunta Taiwan, che non ho preso in considerazione per carenza di dati (il paese non rientra nelle statistiche delle Nazioni Unite utilizzate per i confronti internazionali).

asiatici, anche per problemi di *governance* politica, come mostrano le attuali forti difficoltà del Brasile e del Messico (criminalità organizzata, specie in Messico, e corruzione politica), e di Turchia e Polonia (aggressivo ultranazionalismo e avventurismo politico). L'idea corrente di uno sviluppo dei paesi emergenti fortemente dipendente dal decentramento internazionale trova riscontro solo per questo secondo gruppo di paesi, mentre nel caso dei primi gli investimenti esteri sono risultati certamente importanti per l'apporto di tecnologia e *know how* produttivo, ma non il fattore determinante dello sviluppo. Per la Cina, in particolare, la motivazione principale della delocalizzazione produttiva dei paesi maturi è stata la penetrazione sul potenziale enorme mercato nazionale, anche se non è certo mancata la motivazione dei minori costi per la produzione (come abbiamo in precedenza visto nel caso esemplare dell'ITC e della Foxconn).

Per converso, si riscontrano anche le differenze tra i paesi più sviluppati. Le *performances* migliori sono state conseguite dai paesi europei del centro nord (*Svizzera, Svezia, Olanda* e anche *Germania*, una volta assorbito lo shock della riunificazione): crescita medio-alta, sostenuta da buoni tassi di investimento finanziato dal risparmio interno, e con bilance commerciali significativamente positive. Va sottolineato anche la forte crescita dei salari reali in questi paesi, che testimonia la loro capacità di affrontare il nuovo contesto competitivo³⁶.

Meno positive le *performances* del *Giappone* (il cui forte surplus commerciale riflette più la stagnazione dei consumi interni che il dinamismo economico) e della *Francia*. Infine, in crisi conclamata e ben nota sono *Italia e Spagna*, anche se coprono i pur ridotti investimenti con il risparmio interno e riescono infine (2013-16) a riequilibrare la bilancia commerciale.

Significativa appare la sostanziale convergenza negativa degli USA e degli altri paesi dell'area culturale anglosassone, Gran Bretagna, Australia, Canada: bassi livelli di crescita (meglio l'Australia), di investimenti, di risparmio interno (che non copre gli investimenti), con bilance commerciali negative³⁷. Per quanto riguarda gli USA, va comunque segnalato il relativo miglioramento della bilancia commerciale rispetto ai disastrosi anni 2006-2008, e ricordato che un deficit contenuto è funzionale al ruolo di moneta di riferimento mondiale del dollaro, essendo uno dei mezzi per assicurare un'adeguata liquidità per gli scambi internazionali.

³⁶ A questi paesi andrebbero inoltre aggiunti Danimarca, Austria e Irlanda (nonostante la crisi affrontata da quest'ultima nel 2009-12), paesi che non rientrano tra quelli considerati per la loro ridotta dimensione.

³⁷ Questa convergenza economica tra paesi per molti versi assai distanti nella struttura produttiva e negli stili di vita risulterebbe ancor più evidente qualora si prendesse in considerazione anche la struttura dei bilanci pubblici, caratterizzati da un'incidenza minore delle imposte e una quota minore di spese sociali rispetto ai paesi europei.

ALLEGATO: SITUAZIONE E PROSPETTIVE DEI SETTORI AUTOMOBILISTICO E SIDERURGICO.

Il settore automobilistico

Dal 2006 (anno di massima produzione) al 2009 i posti di lavoro perduti negli USA sono 387.000 (il 37% del totale), il risultato peggiore tra i comparti manifatturieri, molto superiore al -18% riscontrato nel complesso del settore.

→ Tabella 6 Occupati e Valore Aggiunto USA nel settore manifatturiero e totale (in Allegato)

Negli anni successivi, la produzione è aumentata fino a superare quella dei livelli pre-crisi nel 2015 e poi ancora nel 2016 (da 5,7 milioni di veicoli nel 2009 a 12,1 milioni nel 2016) con il concorso decisivo dell'insediamento dei costruttori esteri. Il punto è che l'occupazione non è cresciuta altrettanto per gli aumenti di produttività: da 10,8 autoveicoli per addetto del 2008 a 13,2 nel 2015, mentre i salari sono diminuiti.

→ Tabella 7 Produzione di autoveicoli nel mondo (in Allegato)

Si è visto come, in generale, i costi del lavoro americano non siano stati un fattore determinante della caduta della competitività USA, in particolare prima della rivalutazione del dollaro a partire dal 2015. Differente però era la situazione nel settore automobilistico, a salari tradizionalmente più elevati, fino ai prodromi della crisi del 2007. Il sindacato dell'auto UAW, fino a che il mercato domestico era sostanzialmente isolato dalla concorrenza, aveva escogitato un efficace metodo nelle fasi di trattative per il rinnovo contrattuale con i 3 produttori: in mancanza di un accordo, concentrava gli scioperi negli impianti di una sola impresa (a turno), potendo sostenere finanziariamente gli scioperanti direttamente con la propria cassa e con il concorso degli operai delle altre 2 imprese. Gli industriali firmavano contratti onerosi – in genere prima ancora della fase degli scioperi – poiché nella situazione vigente di oligopolio potevano scaricare gli oneri sui prezzi. In sostanza gli aumenti salariali venivano allora coperti dai consumatori.

Situazione, questa, che concorre a spiegare anche la carenza di investimenti dell'automazione e nella riorganizzazione del ciclo produttivo, fino a che la progressiva affermazione dei concorrenti internazionali – dapprima i costruttori tedeschi e giapponesi che avevano iniziato anche a costruire impianti negli USA, poi seguiti dai coreani – e la crisi del 2007 modificarono sostanzialmente il contesto. In quel periodo, nel corso della negoziazione con il sindacato di categoria UAW, la General Motors produceva un opuscolo in cui si asseriva che "Il totale dei salari diretti e dei "benefits" della GM per ora lavorata ammontava nel 2006 a 73,26 \$ in media". Fonti dell'Associazione dei produttori

auto precisavano che i dati comparabili erano allora di 71\$ per la Ford e 76\$ per la Chrysler. Queste grandezze, che si riferivano al costo complessivo del lavoro, vennero interpretate quali dimensioni salariali, generando accuse (peraltro non infondate) verso i sindacati che avrebbero distrutto l'industria dell'auto domestica e contro-accuse di manipolazione dei dati presentati. L'anno seguente la GM affermò che le negoziazioni avevano portato alla riduzione del costo medio dell'ora lavorata da 73\$ a 69\$, chiarendo che questo era composto da circa 30\$ di salario diretto (al lordo delle imposte) e 39\$ di "benefits", inclusivi delle integrazioni per le pensioni anticipate e i costi sanitari dei 432.000 licenziati. Secondo i dati forniti dai sindacati, le misure a favore dei licenziati a carico delle imprese ammontavano a 15\$ per ora lavorata³⁸.

Nella fase acuta di crisi del settore automobilistico, General Motors e Chrysler (prima della fusione con Fiat, che non aveva impianti produttivi negli USA) sono arrivati al sostanziale fallimento, per la scarsa efficienza degli impianti e l'incapacità di adeguare i modelli alla evoluzione dell'offerta internazionale, perdendo quote di mercato a favore della produzione dei concorrenti esteri sia nell'alta gamma (Mercedes, BMW, Audi e Lexus), sia nella fascia di prezzo medio e contenuto (Volkswagen, produzione giapponese e coreana).

L'insediamento di imprese estere, che producono ormai quasi la metà degli autoveicoli negli USA, è stata favorita dalle facilitazioni offerte dai diversi Stati e dalle amministrazioni locali, specie nel sud del paese: la geografia dell'auto negli USA, tradizionalmente concentrata negli stati dei Grandi Laghi (Michigan, Ohio, Indiana) si è così profondamente modificata (cf. tabella seguente)³⁹.

La chiusura di vecchi impianti e i nuovi insediamenti produttivi (da parte anche degli stessi produttori americani) hanno determinato una crescita della produttività dell'industria automobilistica americana, a cui ha decisamente concorso il maggior ricorso al montaggio di parte degli autoveicoli in Messico, dove il costo del lavoro è meno del 20% del costo in USA.

Attuale Geografia dell'auto in USA (impianti che comprendono l'assemblaggio)

Produttori (numero società)	Impianti negli Stati dei Grandi Laghi	Impianti in altri Stati USA	Impianti in Messico	Impianti in Canada
Americani (4)	18	9	11	6
Tedeschi (3)	1	4	5	0
Giapponesi (5)	6	6	7	5
Coreani (2)	0	2	0	0

³⁸ Per inciso, a differenza di quanto succederebbe in un paese europeo, lo stato non è intervenuto su questo punto, contribuendo così a far lievitare i costi delle imprese le quali, per la concorrenza internazionale, non hanno potuto scaricare i costi sui prezzi di vendita e anche per questo sono entrate in crisi.

³⁹ Il nuovo produttore di auto elettriche Tesla è localizzato in California, con un megaimpianto di batterie in Nevada.

Riportare queste lavorazioni negli USA vorrebbe dire minare decisamente la competitività americana. Soprattutto, il punto è che tutto il ciclo produttivo dell'industria automobilistica dei paesi Nafta (Usa, Canada, Messico) si è organizzato in base alle competenze e convenienze offerte dai rispettivi paesi, e i movimenti import/export di auto e componenti si sono intrecciati: oltre il 60% dell'export statunitense di componentistica auto va in Messico e Canada, il che significa che " le auto importate dai partners Nafta includono un alto livello di contenuti USA. Questo ha condotto a un'industria degli autoveicoli più forte e più competitiva"⁴⁰. Ma, va aggiunto, appena sufficiente a recuperare la quota di mercato mondiale del 2007/2008.

Il contratto del 2007 introduceva il sistema Two-Tier (2 livelli), che stabiliva il duplice sistema salariale al fine di evitare il fallimento delle imprese automobilistiche salvaguardando in parte il salario dei dipendenti già in organico. Questo sistema, tuttora in vigore, fa sì che attualmente (inizio 2017) il salario diretto medio di un membro della United Auto Workers ⁴¹ (esclusi i cosiddetti "benefits" che concorrono a determinare il salario lordo: assicurazioni malattia, contributi pensionistici a carico aziendale e altri vantaggi, tra cui gli eventuali premi relazionati ai profitti) varia – secondo le posizioni professionali e i sistemi di turnazione nei vari impianti - tra i 28\$ e i 38\$ per coloro che sono stati assunti prima del settembre 2007, e tra i 16\$ e i 20\$ per quelli assunti successivamente.

Negli impianti dei produttori esteri si applicano differenti contratti. In linea generale la stampa segnala che i salari dei produttori esteri hanno una componente fissa inferiore, ma con maggiori bonus legati ai risultati aziendali, che negli ultimi anni sono stati raggiunti ⁴². Diversa ancora è la retribuzione negli impianti di produzione di componenti.

La situazione salariale per tutto il settore automobilistico è riscontrabile sui dati dell'ufficiale Bureau of Labor Statistics, che mostra come i salari medi degli operai dell'auto (ferme restando le differenze derivanti dal sistema Two-Tier) si siano progressivamente allineati a quelli del settore manifatturiero. La distanza salariale aveva raggiunto un massimo all'inizio del 2003: il salario lordo medio degli operai era di 22\$ nel settore automobilistico contro i 15,5\$ della media nazionale del settore privato extra agricolo. Alla fine del 2015 il gap salariale era sostanzialmente colmato, per l'aumento del salario medio nazionale a 21\$, mentre quello medio del settore automobilistico era anzi lievemente calato a 21,5\$.

⁴⁰ Bay Area Council, Economic Institute (2016),

⁴¹ L'UAW ha tradizionalmente una forte presenza negli impianti dei costruttori americani (un tempo gli unici), ma sono assenti (credo) negli impianti dei costruttori internazionali, che non applicano comunque il contratto nazionale del settore. L'iscrizione al sindacato UAW non è obbligatoria, ma i non iscritti non possono votare le proposte di accordo contrattuale e non sono difesi in caso di provvedimenti individuali,

⁴² Il *profit sarin*, secondo recenti dati di stampa, varierebbe da 3.000 a 9.000 \$ annui lordi (da 1,5 a 4,5 \$ l'ora).

Il settore siderurgico

Trump potrebbe conseguire qualche successo nella siderurgia - settore con una occupazione peraltro molto ridotta, ma rilevante per Pittsburgh - se mettesse in atto la promessa di un rinnovamento delle infrastrutture, favorendo i produttori nazionali negli acquisti. In realtà questa posizione di favore per i produttori USA è già assicurata dal Buy American Act del 1936, che limita l'acquisto di prodotti stranieri nel caso di commesse pubbliche per opere all'interno del territorio nazionale⁴³. La norma riguarda in particolare alcuni settori, tra cui quello siderurgico; così, la FHWA (Federal Highway Administration) stabilisce che "tutti i processi manifatturieri coinvolti nella produzione di materiali di ferro e acciaio (utilizzati nelle opere pubbliche) devono essere nazionali."

In effetti l'America è l'unico tra i paesi maggiori ad essere importatore netto: il problema non è solo rappresentato dall'eccezionale crescita nel settore della Cina, tramite imprese pubbliche chiaramente sovvenzionate dallo stato (ragione per cui il WTO ha riconosciuto la validità di specifiche tassazioni delle importazioni dell'acciaio cinese che diversi stati hanno applicato), ma anche da Giappone, Korea, Russia e Ucraina (questa perché, a produzione quasi nulla nei settori domestici utilizzatori di acciaio e con il venir meno dell'import russo, esporta in vari paesi, specie europei, pressoché tutta la produzione).

→ tabella produzione internazionale acciaio

In ogni caso, quale che sia il successo nel rilancio della siderurgia, questo riguarderebbe in primo luogo una base di 136.400 addetti dei 383.000 del settore metallurgico nel suo complesso: gli effetti complessivi sull'occupazione risulterebbero ben modesti. Tra l'altro, l'AISI (American Iron and Steel Institute), che pure ha entusiasticamente accolto le dichiarazioni di Trump, aveva pochi anni fa scritto che "l'accordo commerciale Nafta è quello di maggior successo per l'industria dell'acciaio nordamericana, consentendo un più ampio accesso ai due più vicini e significativi mercati d'esportazione. Il risultato è un rafforzamento delle catene commerciali manifatturiere, specialmente per clienti chiave quale l'industria degli autoveicoli. Soprattutto, l'esportazione di acciaio US verso il Nafta è cresciuto del 395% tra il 1993 e il 2014."

⁴³ Il Buy American Act può non essere applicato se prezzo del prodotto straniero è inferiore almeno del 12%, oppure il prodotto nazionale non corrisponde agli standard qualitativi previsti per la specifica opera, o infine se esistono accordi di reciprocità con altri paesi.

BIBLIOGRAFIA (disponibili in www., salvo quelli con *)

Atkinson Robert D., Stewart, Luke A., Andes, Scott, and Ezell, Stephen: *Worse than the Great Depression: What the Experts Are Missing About American Manufacturing Decline*, ITIF (The Information Technology & Innovation Foundation), March 19, 2012

Bailey, Martin Neil and Bosworth Barry P.: *US Manufacturing: Understanding Its Past and Its Potential Future*, Journal of Economic Perspectives, vol.28, Number 1, Winter 2014

Bay Area Council, Economic Institute, *The Real Impact of Trade Agreements*, December 2016

*De la Dehesa, Guillermo, *Winners and Losers in Globalization* Publishing, Blackwell Publishing, 2006.

Elsby, Michael, Hobijn Bart, Sahin Aysegul : *The Decline of US Labor Share*, Federal Reserve Bank of San Francisco, Working Papers Series, September 2013

Giandrea, Michael D., Sprague, Shawn: *Estimating the US Labor Share*, Monthly Labor Review, February 2017.

International Comparisons of Hourly Compensation Costs in Manufacturing, 2015, The Conference Board, 12 April 2016.

Kletzer, Lori G., *Globalization and Job loss, from manufacturing to services*, Economic Perspectives, 20/2005

Levinson, Marc : *US Manufacturing in International Perspective*, Congressional Research Service, April 26, 2016. (CRS, Report prepared for Members and Committees of Congress).

Mandel, Michael: *Misinterpreting Data: How the WSJ Got the Wireless Jobs Story Wrong*, Innovation and Growth, July 2011.

Nager, Adams: *Trade vs. Productivity: What Caused U.S. Manufacturing's Decline and How to Revive It*, ITIF, February 2017.

Nager, Adams and Atkinson, Robert D.: *The Myth of America's Manufacturing Renaissance: the Real State of U.S. Manufacturing*, ITIF, January 2015.

* Nardozi ,Giangiacomo e Silva, Francesco, (a cura di), *La globalizzazione dopo la crisi*, Francesco Brioschi Editore, 2013.

* Piketty, Thomas: *Le capital au XXI^e siècle*, Editions du Seuil, 2013.

Rhodes, Chris: *Manufacturing: International Comparisons*, House of Commons Library, Briefing Paper 05809, 18 August 2016.

Sherk, James: *Technology Explains Drop in Manufacturing Jobs*, The Heritage Foundation, October 2010.