

L'Europa e l'industria

Francesco Garibaldo – fgaribaldo@gmail.com - www.francescogaribaldo.it
Marzo 2014

Dove siamo¹?

Il peso dell'industria manifatturiera

L'industria manifatturiera ha contribuito alla formazione del PIL dei 27 paesi della UE per circa il 15% nel 2012, in calo dal 18% del 2000. La produzione manifatturiera è fortemente concentrata in alcuni paesi che tutti assieme raggiungono circa il 70%: la Germania, per un quarto, seguita dall'Italia, dalla Francia, dall'Inghilterra e dalla Spagna. Il resto è distribuito in quote sotto il 5%²; nel corso degli anni si è prodotto uno spostamento del baricentro manifatturiero dell'Europa verso Est grazie agli investimenti esteri diretti (IDE) verso i dodici paesi allora nuovi entranti. Il contributo al PIL di ciascun paese da parte della manifattura è, infatti, sopra la media UE in quindici paesi è tra quelli ci sono Germania (al quinto posto) e Italia (al tredicesimo), mentre non ci sono Francia, Inghilterra e Spagna. Gli altri 12 sono nell'ordine Romania, repubblica Ceca, Islanda, Ungheria, Slovacchia, Lituania, Slovenia, Austria, Polonia, Bulgaria, Svezia, Finlandia, Estonia. I dodici con l'eccezione dell'Islanda e della Finlandia fanno parte del sistema produttivo tedesco allargato, un sistema nato da un flusso di IDE, molto consistente dal 2001, orientato a creare catene di sub-fornitura delle industrie tedesche, la cui logica fu spiegata esaurientemente in un celebre saggio di Sinn³; l'Italia partecipa al sistema industriale tedesco⁴ in una specifica configurazione, pur essendo anche autonomamente attiva nella creazione di catene di sub-fornitura ad Est. Come hanno osservato Simonazzi e i suoi colleghi (2013)⁵, citando la Deutsche Bank, la differenza sta nel fatto che la Germania delocalizza tutto meno gli stadi finali della produzione, mentre l'Italia delocalizza l'intero processo.

La composizione dell'industria manifatturiera

La conseguenza di tutto ciò è che il ruolo di locomotiva d'Europa, auto-attribuitosi dalla Germania, non può essere analizzato solo in termini di equilibrio della bilancia delle partite correnti da un lato e di effetti redistributivi di quote della produzione dalla Germania verso gli altri paesi europei ma in termini anche qualitativi. Si tratta cioè di vedere che tipo di produzione viene delocalizzata e che intreccio si determina tra produzione e commercio di beni intermedi e commercio di beni capitali. Da questo punto di vista è facile vedere che la natura dei processi di delocalizzazione tedeschi, sia come costruzione di catene del valore

¹ European Commission - *Competing in Global Value Chains*. EU Industrial Structure Report 2013

² mia classifica basata sull' *EU Industrial Structure Report 2013*, op. cit.

³ Sinn, H-W (2006) - *The Pathological Export Boom And The Bazaar Effect. How To Solve The German Puzzle*. The World Economy, n. 9.

⁴ Simonazzi, A., Ginzburg, A., and Nocella, G., (2013), - *Economic relations between Germany and southern Europe*. Cambridge Journal of Economics, vol. 37, 2013, pp.653-675

⁵ ibidem, pp. 660-661

integrate sia come IDE per creare nuova capacità produttiva finale, fa sì che la composizione produttiva dei sistemi industriali satelliti sia in larga misura determinata dalle esigenze di crescita dell'industria tedesca che è fortemente orientata all'esportazione, quindi a sua volta dipendente dalla dinamica dei consumi dei nuovi paesi emergenti, specificatamente dai consumi opulenti⁶ di tali paesi. Il complesso d'interazioni tra questi livelli di produzione e di consumo è particolarmente intricato, come la crisi iniziata nel 2007 ha reso evidente⁷. Il calo dei consumi simultaneo su scala globale ha colpito pesantemente tutta la catena produttiva legata all'export, con arretramenti drammatici confrontabili, come sostiene la Confindustria per l'Italia, con i danni di una guerra (perdita del 25% del PIL e del 15% del potenziale medio manifatturiero italiano con punte oltre il 20% in 14 settori su 22). Questo calo, sino ad ora recuperato, in termini di PIL, solo dalla Germania⁸, non ha prodotto una modifica del modello, ma solo un effetto di ristrutturazione, con perdita di capacità produttiva, in molti paesi e un ulteriore processo di concentrazione industriale attraverso fusioni e acquisizioni che stanno riprendendo con grande vigore. I paesi europei la cui dinamica manifatturiera è largamente integrata con quella dell'industria tedesca, nel momento del crollo e poi ridimensionamento, hanno scoperto che senza il contributo della domanda interna non possono avere alcuna crescita industriale; ma la deflazione salariale⁹ e la crescente insicurezza lavorativa, considerate essenziali per sostenere una politica neomercantile, non consentono di sviluppare una significativa domanda interna. La Germania, inoltre, importa, dagli altri paesi europei, i beni che sono di sostegno al suo export – molti beni industriali intermedi -, gli altri paesi non sono in grado di fare altrettanto e quindi lo squilibrio delle partite correnti non può essere letto solo in termini quantitativi, ma mette in evidenza un problema di composizione della base industriale; nello squilibrio diretto con la Germania l'Italia non è uno dei paesi più in difficoltà grazie al fatto che, nel Nord, un insieme di PMI, ultra-minoritario in termini di peso complessivo, è riuscito a costruire delle proprie eccellenze di esportazione, autonome dalla Germania¹⁰. Gli effetti depressivi della domanda interna hanno riguardato anche la Germania con effetti tutt'altro che trascurabili come dimostrano i dati di chiusura del 2013, relativi al PIL tedesco. Effetti depressivi che nascono non solo dalla deflazione salariale degli ultimi anni ma da una profonda trasformazione del mercato del lavoro e del sistema di Relazioni Industriali¹¹ che ha portato alla creazione di un esercito di sette milioni di lavoratori a basso salario e a vere e proprie sacche di miseria. Il modello neomercantile tedesco, quindi, si è alimentato non solo con le delocalizzazioni degli impianti finali e di larga parte della catena di sub-fornitura in paesi con salari più bassi e minori protezioni del lavoro, ma anche dalla segmentazione del mercato del lavoro nazionale.

⁶ intendo qui per "consumi opulenti" i consumi della cosiddetta nuova classe media globale emergente con un peso numerico particolarmente significativo in Asia. Essi quindi includono non solo i beni di lusso ma la fascia premier dei prodotti di beni di consumo su base industriale.

⁷ la crisi 2007-2013 è composta di due periodi recessivi distinti – si è avuto il temuto *double dip* – che per l'Italia vanno dal terzo trimestre 2007 al secondo trimestre 2009 e poi dal secondo trimestre 2011 all'ultimo trimestre 2013. Il tracollo dell'export ha riguardato il primo "tuffo"; nel secondo vi è stata una notevole ripresa dell'export.

⁸ Sul piano manifatturiero i livelli massimi pre-crisi sono stati recuperati dai paesi Baltici, e da Polonia, Romania e Slovacchia.

⁹ A sorpresa il 2013 ha visto un ulteriore episodio di deflazione salariale anche in Germania - Wolfgang Münchau - *Europe cannot ignore its deflation problem* - Financial Times: 24, febbraio, 2014

¹⁰ rapporto I.T.A.L.I.A. geografie del nuovo made in Italy- <http://www.symbola.net/html/article/ITALIA>, visitato il 10 febbraio 2014

¹¹ Garibaldi, F. – *La codeterminazione in Germania* – in Gianni, A. et al. – *La partecipazione dei lavoratori all'impresa*. Rapporto per *Eni Corporate University* a cura della "Fondazione Cercare Ancora" - <http://www.francescogaribaldi.it/pubblicazioni>, visitato il 18 febbraio 2014

L'integrazione industriale europea

Simonazzi e i suoi colleghi (2013)¹² hanno dimostrato che i meccanismi di integrazione industriale sono asimmetrici tra la direzione Est Europa e quella Sud Europa. Mentre verso est la progressiva integrazione “ha accelerato un processo di diversificazione produttiva combinata con uno di specializzazione”, l’effetto verso sud è di un “impoverimento della matrice produttiva”, in particolare, è il caso, ad esempio, dell’Italia centrale e meridionale, di “quelle regioni meno collegate alla Germania”. In aggiunta, osservano Simonazzi e i suoi colleghi, la riduzione della capacità di spesa delle famiglie tedesche viene trasferito sugli altri paesi europei attraverso un abbassamento del livello qualitativo dei consumi quotidiani che colpisce l’export di beni di consumo degli altri paesi europei, per l’Italia il caso è quello dei prodotti del tessile – abbigliamento. In sintesi, loro ci dicono, il commercio interno alla Unione Europea è basato su una crescente dipendenza di tutti paesi europei dalla Germania per le importazioni mentre si riduce la loro capacità di esportazione verso la Germania e, nei paesi della periferia, non integrati nel sistema produttivo tedesco, il grado di commercio tra di loro è basso. Aggiungo io che non è difficile vedere che in questa prospettiva l’Italia è spaccata in due: una parte partecipa del *sistema integrato*, sia pure con un abbassamento progressivo del posizionamento nella catena del valore per i più, mentre l’altra parte partecipa della condizione della periferia. Il dualismo industriale italiano riguarda anche l’*area integrata*; le aziende, infatti, che hanno retto alla recessione sono quelle che esportano beni industriali intermedi molto specializzati e/o fortemente orientati al cliente (*customization*) nell’area UE e non, e quelli che sono posizionati in nicchie globali, in genere con prodotti industriali propri - spesso includendo una quota significativa di servizi ad alto valore aggiunto – e come “attori chiave”, cioè nei primi posti di quell’attività. La mia personale valutazione è che su dieci imprese italiane oggi due resistono, una viene acquisita o fusa da/con imprese europee e non, le altre sono in una situazione di assoluta precarietà e incertezza.

Technologically Intensive?

Ciò detto, occorre stare attenti a come leggere e interpretare i dati. Essi, infatti, sono organizzati e/o interpretati secondo una serie di assunzioni implicite che costituiscono il nocciolo intellettuale duro del pensiero dominante.

La prima assunzione è una convinzione radicale che sviluppo voglia dire innovazione, che l’innovazione nasca dalla ricerca di base e si traduca nella disponibilità di alta tecnologia.

Coerentemente con questa impostazione il grado d’intensità in R&D, o tecnologica, definito dall’OCSE distingue i settori industriali in quattro categorie¹³: alta, medio-alta, medio bassa, bassa tecnologia. L’utilizzo di questa classificazione ha da molto tempo suscitato riflessioni critiche¹⁴. Senza riprendere una discussione teorica ciò che rileva ai fini di questo articolo è che l’intensità tecnologica non è l’unico criterio possibile di innovazione e che quindi l’idea che l’Europa debba focalizzarsi sulle alte tecnologie per compensare la differenza dei costi comparati, più mondanamente di quello del lavoro è un’opinione

¹² Simonazzi, et al. , op. cit. pp. 662-664

¹³ ISIC REV. 3 TECHNOLOGY INTENSITY DEFINITION; OECD Directorate for Science, Technology and Industry 7 July, 2011 Economic Analysis and Statistics Division.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/Annexes/htec_esms_an3.pdf visitato il 18 febbraio 2014

¹⁴ Bender, G.; Laestadius, S. (2005) - *Non-science based innovativeness – on capabilities relevant to generate profitable novelty*. in Bender, G., Jacobson, D., Robertson, P. L. (eds) – *Non-Research-Intensive Industries in the Knowledge Economy* – pubblicato in Perspectives on Economic Political and Social integration, XI, (1-2), special issue

discutibile. In primo luogo queste industrie hanno alti margini di valore aggiunto ma un rapporto tra capitale investito e occupazione molto basso e non possono certamente rappresentare se non che una sezione minoritaria dell'attività economica. In secondo luogo vi sono sempre più evidenti sentieri di innovazione che nascono dalla possibilità di diversificazione/specializzazione verso prodotti più complessi che, ad esempio, includono dei servizi la cui esclusività produce valore. Infatti (John R. Bryson, 2009: 27) afferma:

*“Gli accademici e i decisori politici hanno iniziato a spostare la loro attenzione dalla visione ristretta della manifattura come fabbricazione verso una nella quale la manifattura include la ricerca e lo sviluppo, le funzioni di progettazione, di marketing e pubblicità, di servizi che sostengono i processi produttivi e un insieme di servizi che sono stati creati per sostenere l'esperienza di un prodotto da parte dei consumatori. I beni manifatturieri devono oggi essere concettualizzati come prodotti che contengono differenti quantità di contributi legati ai servizi; alcuni di questi sono incapsulati nel bene durante il processo produttivo ed altri aggiunti ad un prodotto completo”*¹⁵. Vi è, insomma, un'interdipendenza tra servizi e manifattura che può riguardare in modo rilevante le cosiddette industrie mature.

Il rapporto dell'UE sull'industria europea non a caso ha un'intera sezione dedicata alle interdipendenze tra manifattura e servizi. Secondo tale rapporto la proporzione da parte di imprese manifatturiere di utilizzo dei servizi intermedi è arrivato al 39% nel 2009 – ma era già del 35% nel 1995 – con una fortissima ricaduta sull'occupazione manifatturiera che nei ventotto paesi è di media superiore al 40%. L'interdipendenza ha diverse sfaccettature, quella che a me interessa mettere in evidenza e quella che nel rapporto della UE viene indicato come *“tentativo- da parte delle imprese - di innovare l'utilizzazione dei servizi per migliorare il proprio business, (...) la qualità dei manufatti e l'efficienza dei processi manifatturieri”*¹⁶. Il numero di aziende interessate è diminuito tra il 2006 e il 2010 – probabilmente a causa della crisi – ma mentre la media UE è scesa dall'11,2% all'8,2%, l'Italia¹⁷ è ad un valore di circa il 13% ed è la percentuale più alta assieme al Belgio. Questo aspetto è interessante, non per cantare le glorie del piccolo è bello e del made-in-Italy, ma per evidenziare che, pur restando per il momento nel paradigma dominante delle produzioni ad alto valore aggiunto, si possono avere risultati importanti non legati alle alte tecnologie e, in alcuni casi, non dipendenti dalle tecnologie, come nel caso dell'abbigliamento non di lusso¹⁸. Non si vuole quindi sostenere che non vi debba essere una parte importante dell'industria legata alle alte tecnologie e a produzioni ad alto valore aggiunto ma che questo segmento da solo non consente di mantenere livelli di occupazione adeguati. In qualche misura questo è vero anche per la Germania, bisognerebbe, infatti, considerare la matrice produttiva del sistema produttivo tedesco allargato e si vedrebbe immediatamente che l'intensità tecnologica cambia significativamente.

L'integrazione internazionale dell'industria europea

Come è ben noto, sia su scala globale sia su scale europea, si sono costruite negli ultimi trent'anni delle vere e proprie catene produttive; questo solo fatto rende sempre più precario il criterio di basarsi principalmente sull'analisi delle partite correnti. Diventa

¹⁵ Bryson, J. R. - *Hybrid Manufacturing Systems and Hybrid Products: Services, Production and Industrialisation* – in Studies for innovation in a modern working environment – International Monitoring – IMA/ZLW & IFU – TWTH Aachen University – Trend Studies, volume 3, p. 27

¹⁶ European Commission - *Competing in Global Value Chains*. EU Industrial Structure Report 2013, p.31

¹⁷ per l'Italia manca il dato del 2006

¹⁸ vedi il caso Lju-Jo di Carpi

essenziale comprendere dove si forma il valore aggiunto e questo si può capirlo solo attraverso un'analisi delle diverse configurazioni strutturali prevalenti in ogni industria e dall'analisi della composizione dei flussi di beni e servizi che alimentano tali catene; flussi che talvolta hanno andamenti sequenziali di atti di importazione e di esportazione. È quindi di estrema utilità sia comprendere chi e che cosa esporta verso una catena il cui prodotto finale è rappresentato il consumo o l'export di un altro paese, e chi importa beni intermedi essenziali per completare la sua catena produttiva sia per un consumo finale interno o per l'export. L'analisi andrebbe poi completata da una valutazione del contributo al valore aggiunto finale delle diverse sequenze¹⁹, il che richiede una scomposizione dei prodotti (in inglese *product teardowns*), purtroppo servizio fornito a pagamento²⁰. Infine sarebbe importante valutare in che misura attività a basso valore aggiunto rappresentino, nel momento in cui diventano una forma di monopolio, un vincolo strategico per la catena produttiva globale.

Il grado di integrazione internazionale dell'industria europea viene misurato, globalmente e per paese da un indice – di partecipazione alla *global value chain*, catena globale del valore, o GVC – che indica sia l'importanza delle importazioni dall'estero di beni intermedi che compongono il suo export (vs), sia quanto il suo export, misurato in valore aggiunto, partecipi a comporre l'export di un altro paese (vsi); infine la somma dei due valori fornisce il grado di integrazione nella catena globale del valore.²¹

Nell'ordine Inghilterra, Germania, Francia, Spagna, Italia stanno tra il 50 e il 40 % di integrazione delle loro industrie nella catena globale del valore. Sono sopra il 50% tutti i paesi dell'Est appartenenti alla UE, oltre che la Danimarca, l'Austria, la Polonia – in altre parole il sistema produttivo tedesco allargato, e poi l'Islanda, la Lituania, la Spagna, il Lussemburgo, la Svezia che richiedono spiegazioni specifiche; i paesi del sistema produttivo tedesco allargato hanno un vs mai sotto il 30% , il che indica un mix tra vs e vsi che rappresenta in modo chiaro la natura dell'interscambio sequenziale. Tra questi poi superano il 60% complessivo solo Lussemburgo, Slovacchia, Ungheria, Repubblica Ceca e Belgio ma con una riduzione del peso di vsi rispetto al totale, da attorno al 40% al 33%. Se si guarda alla natura degli investimenti diretti esteri tedeschi, ma non solo, nei vari paesi si riesce abbastanza facilmente a capire che dove si è trattato della costruzione di un vero e proprio stabilimento finale, come nel caso delle automobili e degli elettrodomestici, peserà particolarmente la componente vs, cioè l'importazione di beni intermedi, particolarmente importante nel caso delle automobili; dove invece prevale la parte *upstream* della catena produttiva sarà vero l'opposto.

Nella comparazione internazionale, nel gruppo che sta sopra al 50% ci sono la Corea del Sud, con un vsi sotto al 30% e la Russia, quasi solo vsi, *più del 90%*; sopra al 60% c'è Taiwan, con un vsi superiore al 40%.

L'integrazione endoeuropea

Se si distingue concettualmente il commercio in valore aggiunto (Trade in Value Added- TiVA) dal valore aggiunto nel commercio (Value Added in Trade- VAiT) si può

¹⁹ un esempio: Jason Dedrick, Kenneth L. Kraemer, Greg Linden (2008)- *Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and notebook PCs*. reperibile a http://www.google.it/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&ved=0CD8QFjAD&url=http%3A%2F%2Fweb.mit.edu%2Fis08%2Fpdf%2FDedrick_Kraemer_Linden.pdf&ei=908bUbWoFsXotQblnoDgBQ&usq=AFQjCNG9RwzSnZl3-M6NKxbaS90EZx2tJg&bvm=bv.42261806.d.Yms, ultima visita 8 marzo 2014

²⁰ <http://www.techinsights.com/ip-teardowns/>

²¹ European Commission - *Competing in Global Value Chains*.- già citato pp. 84-94

distinguere quanta parte gioca il processo produttivo nell'alimentare l'export. I due concetti sono così definiti:

“Il primo rende conto del valore aggiunto di un paese direttamente e indirettamente contenuto nel consumo finale di un altro paese. La domanda tipica sarebbe: ‘Quanto valore aggiunto degli altri paesi è contenuto nel consumo del paese analizzato?’ Il secondo concetto calcola il valore aggiunto contenuto nei flussi lordi di commercio tra due paesi. La domanda tipica sarebbe: ‘Quanto parte del valore aggiunto di altri paesi è contenuto nelle importazioni lorde di un paese?’ o ‘Quanta parte di valore aggiunto straniero le esportazioni lorde di un paese contengono’. Sebbene questi due concetti misurino differenti flussi di valore aggiunto tra paesi noi dimostriamo che un surplus o un deficit commerciale di un paese è lo stesso in entrambi i casi e, inoltre, è eguale al valore netto della bilancia commerciale di quel paese, se misurata in termini lordi.”²²

È quindi evidente che quanto più un paese ha un valore alto di *VAiT* tanto più basso è il contributo produttivo di quel paese al suo export. Le tavole disponibili sul contenuto straniero dei beni finali consumati nella UE ci dicono quale sia la situazione prevalente nella UE: il contenuto di import nei beni finali consumati in Europa che è mediamente dell'11% per i manufatti e del 6% per i servizi, il che indica un ruolo rilevante del processo produttivo. Quei valori medi, scomposti per paese indicano valori molto bassi per i paesi europei più importanti, nell'ordine Italia, Inghilterra, Germania, Francia, Spagna, per beni manufatti, e Francia, Italia, Spagna Germania, Inghilterra, per i servizi, con uno stacco netto, in questo caso, a favore di Francia e Italia. I valori europei per la manifattura, dal 1995 sono i più bassi rispetto a USA, Corea del Sud e Cina, mentre per gli anni 1995 e 200 sono più alti e nel 2009 uguali al Giappone. In sintesi, con l'eccezione delle industrie petrolifere del carbone, il contenuto interno alla UE dell'export, in termini lordi, era nel 2009 dell'85,6%, quindi la produzione europea per l'export è fondamentalmente realizzata in catene del valore europee, con significative differenze per le industrie di beni finiti - quali le chimiche, le apparecchiature elettriche e i trasporti che sono più globali- e per quelle dei servizi - gas acqua elettricità - Il processo produttivo per settori è largamente auto-contenuto.

Il modello di riferimento

Il discorso si complica se usciamo dal modello dominante, implicito nel rapporto, che indica come strada maestra la via alta di un'economia *technological and knowledge intensive* con un alto valore aggiunto, in modo tale da vincere la partita della conquista globale delle quote di mercato. Se ci spostiamo da una strategia economica basata su “alti investimenti, alti profitti” nella direzione di un'economia basata su “*bassi investimenti [privati], alti consumi, e di pieno impiego*”²³ e ambientalmente sostenibile, allora la prospettiva cambia. Parliamo naturalmente non dei consumi odierni. L'una si basa su dei consumi privati opulenti in una società molto ineguale, la povertà in mezzo alla ricchezza. L'altra guarda non solo al livello ma alla qualità sociale dei consumi; quindi a consumi sociali, cioè quei consumi che servono a dare risposta a una serie di domande sociali oggi parzialmente o totalmente insoddisfatte, da quelle legate al benessere psico-fisico a quelle legate alla conoscenza. La prima, come le ricorrenti crisi dimostrano, pur sostenendo in forme esasperate, come il boom dell'indebitamento delle famiglie, un consumismo senza fine non riesce a dare stabilità sociale. Ecco allora che senza volere negare l'esigenza di stabilizzare un settore dell'economia ad alta innovazione, anche tecnologica, e ad alto valore aggiunto, il problema

²² R. Stehrer: Trade in Value Added and the Valued Added in Trade. June 2012- the Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw)- working paper 81, disponibile a <http://wiiw.ac.at/trade-in-value-added-and-the-valued-added-in-trade-p-2620.html>, ultima visita 8 marzo 2014

²³ Minsky, H. P., 2008, *Stabilizing an unstable economy*, McGraw Hill (1st ed. 1986), p. 329

diventa quello di sviluppare e qualificare i consumi interni. Si tratta naturalmente di intendersi su cosa si intenda per consumi interni da fare crescere. Il concetto di bisogni e domande sociali o di consumi di natura pubblica, compresi gli investimenti pubblici e le misure di welfare, non basate principalmente su trasferimenti monetari, sono il modello che ho in mente²⁴.

Un alternativa

Sarebbe quindi necessario un approccio completamente nuovo al concetto di crescita economica e quindi di una nuova agenda. Che oltre a rispondere ai requisiti di cambiare il rapporto tra investimenti privati, consumi e reddito e realizzare il pieno impiego sia anche ambientalmente sostenibile. In sintesi il nuovo approccio potrebbe essere così sintetizzato:

1) Affrontare l'alto livello di disoccupazione, specialmente giovanile, attraverso investimenti nelle infrastrutture sociali per dare una risposta ai bisogni sociali, anche, ma non esclusivamente, attraverso programmi pubblici mirati per la creazione di lavoro, e in programmi per attività sociali e ambientali. Questi programmi devono essere progettati per un orizzonte temporale a medio termine, per facilitare la transizione dei giovani disoccupati dalla disoccupazione a un lavoro regolare. I criteri di selezione e assunzione devono essere basati, il più possibile, sulle esperienze e i livelli di istruzione di ciascuno per favorire uno sviluppo professionale personale.

2) Definire a livello europeo degli standard minimi e comuni per la qualità del lavoro, e definire un livello minimo per salari e stipendi, a partire dalle specifiche situazioni nazionali.

3) Sostenere, con il contributo dei "capitali pazienti" e iniziative a lungo termine di uno "Stato imprenditore"²⁵, l'innovazione della sfera produttiva, nella direzione prima indicata, con l'obiettivo specifico, e le limitazioni conseguenti, della de-carbonizzazione delle nostre economie.

4) Definire come criterio prioritario, per ogni di sostegno pubblico a investimenti privati, un alta intensità di lavoro. Il sostegno pubblico nella forma di sussidi alla domanda deve essere fortemente ridotto e ristretto solo al sostegno di nuovi e avanzati prodotti e/o servizi che sostengano il processo di de-carbonizzazione, come lo sviluppo di nuove modelli di mobilità (servizi e veicoli).

5) In conclusione la sfera economica sarà fatta di due settori e modi di produzione: uno ad alta intensità di lavoro, grazie a specifici investimenti e politiche pubbliche, ed uno ad alta intensità di capitale, sostenuto dagli investimenti privati ma con specifiche regolazioni sociale e ambientali.

²⁴ Minsky, H. P., 2008, *John Maynard Keynes*, McGraw Hill (1st ed. 1975) pp. 154 -166

²⁵ Mazzucato, M. – *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sector Myths*- Anthem Press, 2013 – traduzione italiana in corso presso Laterza.