

Introduzione

di Augusto Graziani

L'economia italiana, volente o nolente, è coinvolta nella guerra delle valute, ed in particolare in quel settore del conflitto in cui il dollaro si scontra con il marco tedesco. Negli ultimi dieci anni, il conflitto fra marco e dollaro ha dato luogo ad autentiche tempeste, e la lira ha dovuto ricercare di volta in volta la navigazione meno rischiosa, muovendosi in acque comunque procellose.

Le alterne vicende del dollaro sono sintetizzate nella figura 1 che riproduce l'andamento del cambio dollaro-marco e dollaro-yen. Risulta evidente come, dopo il lungo declino degli anni settanta, il corso del dollaro abbia avuto una veloce ripresa dalla fine del 1980, ripresa nuovamente interrotta nel corso del 1985. Su un piano più generale, risulta anche evidente come queste fasi alterne di svalutazione e di rivalutazione, viste nel loro insieme, compongano un lento ma costante movimento di svalutazione del dollaro rispetto alle altre due grandi valute mondiali.

Fra marco e yen, la valuta che ha oscillato in misura maggiore è stata il marco. Le sue oscillazioni hanno inevitabilmente investito le sorti della lira.

1. La politica del cambio

L'evento più notevole del decennio trascorso è dato dal fatto inequivocabile che l'economia italiana sta allargando la sua sfera di presenza nel mercato mondiale. Da economia strettamente integrata nel mercato europeo, l'Italia sta diventando un'economia presente in misura crescente in mercati lontani. Come risulta dalla figura 2, la quota di esportazioni italiane destinata al mercato degli Stati Uniti è andata crescendo, con ritmi che si sono accentuati dopo che, tra la fine del 1980 e la metà del 1985, il corso del dollaro ha compiuto la sua velocissima ascesa.

L'inizio di questi rivolgimenti può essere collocato alquanto più indietro nel tempo, e forse addirittura intorno al 1971, allorché cominciò a verificarsi il primo consistente aumento del prezzo delle materie prime, culminato nell'autunno del 1973 con il primo aumento del prezzo del petrolio (fig. 3). Per un'economia come quella italiana, strutturalmente importatrice di prodotti primari e di fonti di energia,

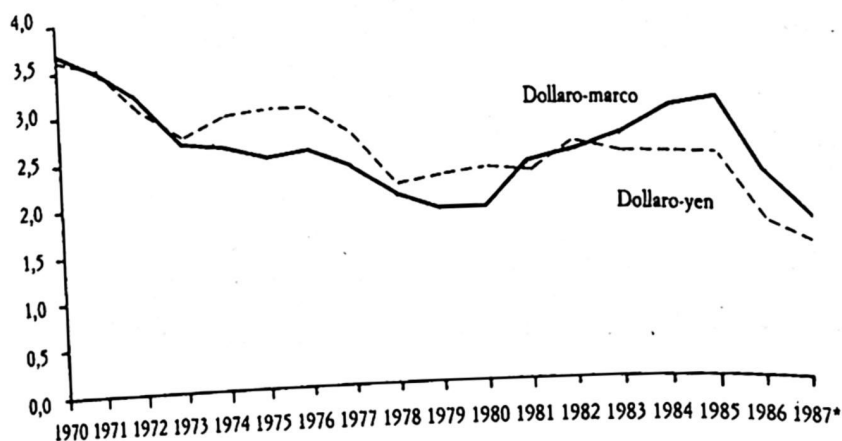


FIG. 1. Corso del dollaro in marchi e yen (marchi per dollaro, e cento yen per dollaro).

* Gennaio.

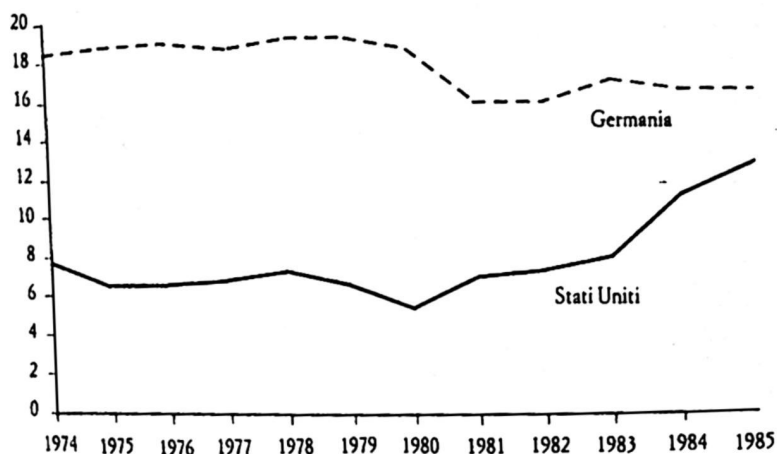


FIG. 2. Esportazioni italiane (valori percentuali).

l'aumento del prezzo del petrolio poneva il problema di accrescere le esportazioni verso l'area del dollaro. Nei sei anni dei cambi flessibili, fra il 1973 ed il 1979, questa esigenza venne subordinata a quella di frenare l'inflazione importata. Le autorità monetarie optarono allora, e con particolare vigore dopo il 1975, per la strategia divenuta famosa dei *cambi differenziati*, in virtù della quale, mentre la lira si svalutava progressivamente nei confronti del marco tedesco, essa rimaneva sta-

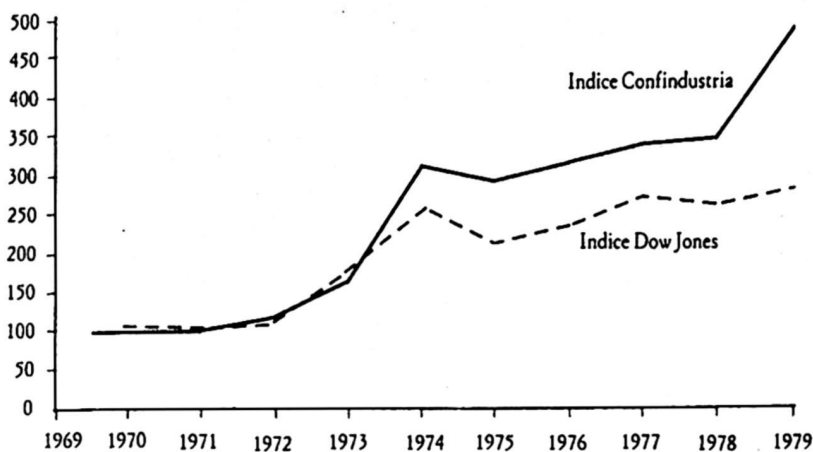


FIG. 3. Prezzi delle materie prime (1969 = 100).

bile o addirittura si rivalutava lievemente nei confronti del dollaro. Questa linea, se attenuava l'influsso inflazionistico dell'aumento dei prezzi internazionali, rendeva tuttavia assai più difficile la penetrazione delle merci italiane nell'area del dollaro.

La strategia di svalutazione progressiva verso il marco terminò automaticamente con l'adesione al Sistema monetario europeo, nel marzo del 1979. La strategia parallela, di blanda rivalutazione nei confronti del dollaro, venne a fine nel corso del 1980, quando il corso del dollaro cominciò a risalire su tutte le piazze mondiali. Da allora si sono poste le premesse per una diversa strategia commerciale ed è stato possibile all'industria italiana attuare una penetrazione sistematica nell'area del dollaro.

A partire dal febbraio del 1985, il cambio marco-dollaro ha subito un nuovo rovescio. Attraverso vicende accuratamente narrate da Riccardo Parboni nel secondo capitolo di questo volume, in due riprese, una prima volta alla fine di febbraio e successivamente a seguito di una riunione tenutasi a New York nel settembre del 1985, le banche centrali hanno avviato interventi sistematici volti a ridurre il corso del dollaro. Gli effetti di tali interventi sono stati immediati. Il cambio si è svolto nuovamente a favore del marco, e la lira, ormai istituzionalmente legata al marco, si è rapidamente rivalutata rispetto al dollaro.

Resta da vedere che cosa questo evento significherà per le esportazioni italiane. Prevarrà l'effetto immediato del rincaro delle merci italiane nei mercati del dollaro, e le esportazioni italiane saranno nuovamente frenate? o prevarrà invece il lavoro, effettuato in questi anni, di organizzazione commerciale e di diffusione dei marchi, per cui la conquista dei mercati già realizzata potrà considerarsi definitiva?

2. Il conflitto fra giganti

Per rispondere a tali quesiti occorre valutare anzitutto le prospettive che si affacciano sul teatro maggiore del conflitto, quello della guerra che il dollaro sta conducendo, contro il marco sul fronte europeo, contro lo yen sul fronte dell'estremo oriente.

Delle tre grandi potenze dell'Occidente, la più aggressiva, almeno sul piano quantitativo, è l'economia giapponese. Come illustra Riccardo Parboni nel secondo capitolo di questo volume, con il 1985 il Giappone è divenuto il primo esportatore mondiale di manufatti, superando persino gli Stati Uniti. È evidente che, sebbene le esportazioni giapponesi siano presenti in tutti i mercati del mondo, il Giappone punta in via primaria a costituire un grande spazio economico, subordinato alla sua sovranità, nell'area del Pacifico. Lo sviluppo dei nuovi paesi industriali in estremo oriente, l'industrializzazione vorticoso della Corea, di Hong-Kong, di Taiwan, di Singapore, accuratamente sorvegliata dal capitale giapponese, pone le premesse per la creazione di uno spazio economico di proporzioni gigantesche, a partire dal quale la potenza giapponese potrebbe agevolmente proiettarsi su dimensioni mondiali.

Gli Stati Uniti non possono ignorare tutto questo. Ecco perché, ormai da molti anni, la politica economica statunitense ha distolto parte della sua attenzione dalle coste dell'Atlantico e dai rapporti con l'Europa, per concentrarsi sulle coste del Pacifico. La tendenza a trasferire industrie tecnologicamente avanzate sulla costa occidentale e al tempo stesso la tenacia con cui gli Stati Uniti tengono salde le proprie posizioni di dominio in tutta l'America Latina, dal Messico al Cile, sono prove dell'intenzione di formare un cordone ininterrotto caratterizzato da presenza economica, finanziaria e politica, lungo l'intera costa pacifica. Il dominio sulle Filippine consente al tempo stesso agli Stati Uniti una presenza diretta all'interno dell'area del Pacifico.

Nel conflitto che contrappone gli Stati Uniti al Giappone, ognuno dei contendenti utilizza le armi di cui più ampiamente dispone. Il Giappone punta sull'industria manifatturiera, sulla tecnologia applicata, sulla forza dell'organizzazione. A nessuno può sfuggire come l'industria giapponese si sia tenuta su una linea di prudenza per quanto riguarda le imprese spaziali, e come essa abbia invece concentrato i suoi sforzi nelle applicazioni dell'elettronica, o addirittura in segmenti di industrie, che, come la costruzione di autoveicoli, molti incautamente avevano considerato come ormai mature e sfruttate. L'espansione delle esportazioni giapponesi obbligherà, prima o poi, anche il Giappone a schierarsi dalla parte del liberismo: chi vive di commercio non può praticare politiche protezioniste e contrarie allo sviluppo dei traffici.

La logica di queste scelte, riposa sulla disponibilità pressoché illimitata di mano d'opera a basso costo, da gestire con rigore e con disci-

plina. Il Giappone, come tutti sanno, ha accoppiato con grande cura sviluppo produttivo e conservazione sociale. Un rigoroso sistema gerarchico presiede al funzionamento della famiglia, della scuola, della fabbrica, dell'amministrazione, mentre le carriere sono rette da un altrettanto rigoroso sistema meritocratico, che viene non soltanto applicato con regolarità ma anche inculcato nella cultura e nei valori individuali: chi non riesce negli studi o nel lavoro si sente, e viene apertamente considerato, colpevole.

Dal canto loro, gli Stati Uniti hanno sfoderato armi che possono parere nuove. Mentre l'ideologia ufficiale del governo americano predica l'economia di mercato, l'iniziativa privata e i principi dell'individualismo, nei fatti gli Stati Uniti stanno mettendo in atto un colossale sforzo collettivo, basato su un intervento pubblico sempre più esteso e sistematico.

Atteggiamenti chiaramente dirigistici si trovano anzitutto nella gestione della politica monetaria. Le autorità statunitensi possono ripetere quanto vogliono la consueta diagnosi secondo la quale, tanto per fare un esempio, i tassi di interesse elevati e le importazioni di capitale, che dopo il 1980 hanno modificato la scena finanziaria mondiale, altro non sarebbero che il prodotto spontaneo del mercato, il segno della fiducia che gli operatori ripongono nella solidità dell'economia americana, la conseguenza delle libere valutazioni delle forze del mercato. E gli economisti filoreaganiani possono documentare quanto vogliono queste affermazioni con tonnellate di dati numerici e con il peso delle acrobazie econometriche più spericolate. Resta il fatto che il mercato finanziario americano è un mercato gestito dalle autorità federali. Prova ne sia il fatto che quando, dopo il 1985, un accordo internazionale ha aperto la strada ad un ribasso del corso del dollaro, è bastata la stipula dell'accordo perché improvvisamente il corso dei cambi si adeguasse, senza peraltro provocare alcuna manifestazione di panico, e nessuna fuga di capitali dai mercati statunitensi.

Il controllo dei mercati finanziari può servire agli Stati Uniti per governare con maggiore agilità la bilancia dei pagamenti; ma, al di là di queste esigenze immediate, in questi anni in cui il corso del dollaro è cresciuto e i capitali speculativi hanno preso in massa la via dei mercati finanziari americani, le autorità federali si sono poste un obiettivo assai più ambizioso, che è quello di consolidare gli Stati Uniti come il primo mercato finanziario dell'occidente. Gli eventi del 1985 ne sono stati una conferma. All'indomani degli accordi del febbraio 1985, quando il corso del dollaro invertì la sua direzione e cominciò a flettere, le leggi del mercato, se fossero davvero state loro a reggere gli eventi, avrebbero dovuto produrre un'ondata di panico o almeno una consistente fuga dal dollaro. Nulla di tutto questo. Le banche e gli speculatori mondiali non si sono precipitate a liquidare le proprie posi-

zioni in dollari, non vi è stato alcun collasso. Il che dimostra che la caduta del dollaro non era conseguenza di un voltafaccia delle aspettative, bensì una decisione consapevole presa da quegli stessi centri finanziari che, se avessero voluto, avrebbero avuto il potere di provocarne un crollo.

Al di là della politica monetaria, la strategia statunitense è una strategia dirigista anche nei settori dell'industria manifatturiera. L'industria delle telecomunicazioni, uno dei cavalli di battaglia della presenza americana nei mercati mondiali, è sostenuta, direttamente e indirettamente, da ingenti finanziamenti federali. Le spese militari, continuamente in aumento, vanno non soltanto a sostegno di operazioni belliche, ma anche a sostegno di ricerche tecnologiche, e quindi a beneficio di imprese industriali d'avanguardia.

La posizione della Germania è meno facile da definire. La Germania dispone di un patrimonio industriale e tecnologico di tutto rispetto. Non dispone in via immediata né di un mercato vasto come quello degli Stati Uniti, che hanno a loro disposizione i paesi dell'America Latina, né di una forza lavoro sterminata, come nel caso del Giappone. L'esperimento, largamente praticato negli anni 1960 e 1970, di importare mano d'opera da altri paesi, ha finito con il dare luogo a problemi sociali interni non trascurabili. La Germania deve quindi puntare su industrie avanzate e deve conquistarsi mercati in ogni parte del mondo: in Europa, nel Vicino Oriente, in America Latina, in Estremo Oriente. Ma, nonostante l'esigenza di essere presente in tutti i paesi del mondo, il problema prioritario della Germania resta sempre quello del dominio sull'Europa.

Sotto questo profilo, la Germania ha un indubbio interesse a imporre il marco come valuta europea. Non è quindi fonte di sorpresa che i lunghi e ripetuti tentativi di creare una autentica valuta europea, sebbene in apparenza approvati e incoraggiati, abbiano in realtà trovato nella Germania un patrono molto tenue o addirittura un avversario nascosto. D'altro canto, se la Germania imponesse il marco come valuta europea, così come quarant'anni fa gli Stati Uniti imposero il dollaro come valuta mondiale, essa andrebbe incontro ad almeno due difficoltà. Da un lato la Germania dovrebbe darsi un assetto economico adeguato: fornire valuta di riserva ai paesi europei significherebbe per la Germania avere conti esteri costantemente in attivo, e quindi creare per i paesi europei una capacità di esportazione crescente, e concedere a se stessa una capacità di importazione, e quindi una domanda globale, altamente dinamica. Rispetto alle politiche tedesche di gestione della domanda globale, sempre improntate alla moderazione e al timore di creare pressioni inflazionistiche, si tratterebbe di un capovolgimento totale. Ma fin qui, le difficoltà sarebbero di natura tecnica, e quindi sostanzialmente superabili. La difficoltà maggiore sarebbe invece di natura politica.

Sul piano politico, l'affermazione ufficiale del marco come valuta europea, e la conseguente utilizzazione del marco come valuta di riserva e di intervento, porterebbe con sé la spinta da parte della Germania ad allargare lo spazio commerciale europeo e la tentazione inevitabile ad estendere l'area europea al blocco dei paesi socialisti. La tendenza ad aprire le frontiere commerciali ai paesi dell'Est e (perché no?) ad accrescere le pressioni per la riunificazione politica della Germania non potrebbe che risultare rafforzata una volta che il marco divenisse la valuta ufficiale dell'area europea. Su questo punto, non si può che rinviare alle considerazioni svolte da Marcello De Cecco nel primo capitolo di questo volume.

Ma questa è una tendenza che gli Stati Uniti hanno sempre contrastato. La forza degli Stati Uniti in Europa deriva dalla frammentazione economica e politica dei paesi europei. La prima ad essere consapevole di questa situazione è proprio la Germania, la quale conduce di fatto una politica negativa: non sostiene la formazione di una autentica valuta europea, ma non spinge nemmeno per imporre il marco. Con questo, al dollaro resta preservato uno spazio europeo e l'unificazione economica dell'Europa viene di giorno in giorno rinviata.

3. L'industria italiana nel mercato mondiale

Il quadro strutturale ora delineato, proprio perché così articolato nella composizione e ancora incerto nelle prospettive, consente di affermare che una caratteristica eminente del mercato mondiale di oggi è quella dell'incertezza. Corsi dei cambi, spazi commerciali, aperture di nuovi sbocchi attraverso trattati bilaterali, posizioni di competitività, tutto è soggetto a modificazioni repentine, e tutto può essere rimesso in discussione da un giorno all'altro. In un quadro simile, gli operatori, anche se si tratta di produttori, finiscono con il doversi comportare alla stregua di speculatori, costretti come sono ad agire in un mercato che, se da un lato apre ogni giorno mille possibilità, dall'altro dà luogo a rischi altrettanto elevati.

In un mercato simile, vengono premiate non soltanto la competitività, ma anche e soprattutto la prontezza e la capacità di iniziativa.

Discutere di competitività diventa allora problema assai arduo. In un mercato internazionale di concorrenza perfetta, perfettamente trasparente e senza costi di ingresso, dotato di cambi stabili e tali da conferire agli operatori ragionevoli margini di certezza, la competitività viene acquisita unicamente in base al livello dei costi di produzione. In un mercato flessibile e continuamente trasformato come il mercato mondiale di oggi, alla competitività di costo, si aggiungono mille altri fattori di affermazione commerciale: il saper scoprire i nuovi mercati

man mano che si aprono, sapervi accedere sfruttando canali politici e diplomatici, saper modificare il prodotto per renderlo adeguato al mercato locale, saper stabilire con l'ambiente locale i legami necessari ad installare una adeguata rete di distribuzione al dettaglio e di assistenza tecnica: tutti questi sono fattori determinanti di affermazione, tanto importanti, e forse più importanti, della semplice competitività misurata attraverso i costi di produzione.

Se la struttura del mercato mondiale è questa, è difficile attendersi che merci simili vengano scambiate a prezzi simili. Come sostiene Giorgia Giovannetti nel terzo capitolo di questo volume, differenze di prezzo consistenti possono protrarsi nel tempo, senza che ciò rappresenti una lesione alle regole ben note di funzionamento dei mercati. Ma se da un lato la situazione che si delinea dà luogo ad innegabili fattori di incertezza, d'altro canto essa apre continue possibilità per imprenditori capaci, che sappiano essere presenti su tutti i mercati e sfruttare le occasioni nel luogo e nel momento in cui esse si presentano. Più che mai, nel mercato mondiale di oggi, l'industria ha bisogno di imprenditori che sappiano andare al di là della mera gestione aziendale del processo produttivo.

Come si presenti oggi la situazione dell'industria italiana di fronte ad esigenze così molteplici, è problema non facile da diagnosticare.

Da una decina di anni a questa parte, il dibattito sulla collocazione internazionale dell'industria italiana è stato assai ampio. L'impianto teorico del dibattito è stato tratto in prevalenza dalla teoria del ciclo del prodotto, che insegna come ogni settore produttivo segua una sorta di ciclo vitale: dall'infanzia, quando esso si presenta come settore innovativo e quindi avanzato, riservato a pochi paesi d'avanguardia, fino allo stadio finale della maturità, quando esso incorpora tecnologie ormai affermate e si diffonde in tutti i paesi del mondo. È facile constatare come la teoria del ciclo del prodotto ripeta in sostanza le linee della ormai classica teoria dell'innovazione di Schumpeter, teoria che traccia l'evoluzione del prodotto nuovo, a partire dall'invenzione iniziale, riservata all'imprenditore innovatore, fino all'applicazione estesa alla totalità del mercato, ad opera degli imitatori.

Per una sottile e forse inavvertita trasposizione, la teoria del ciclo del prodotto, che in sé riguarda le vicende del prodotto, è stata tradotta in una teoria dello sviluppo, che investe l'evoluzione non già di settori produttivi bensì di singoli spazi economici. Si è così ritenuto di poter affermare che anche le economie nazionali potrebbero essere distinte in paesi innovatori e paesi imitatori, e che in ogni spazio economico si assisterebbe ad un continuo avvicendamento di attività produttive, con l'abbandono regolare dei settori produttivi che risultano superati e l'avvio di nuovi settori innovatori. Lo stesso processo si svolgerebbe presso i paesi di secondo rango, con la sola differenza che i

settori che vengono introdotti in tali paesi non sono settori nuovi in assoluto, ma settori già sfruttati dai paesi d'avanguardia.

Alla luce dei fatti, questo schema risulta il più delle volte insoddisfacente. Classificare un settore produttivo come avanzato o superato in blocco è procedura pressoché impossibile. È assai raro che l'innovazione si manifesti nella creazione di un intero settore produttivo dapprima sconosciuto, così come è raro che il superamento di una tecnologia renda obsoleti uno o più settori nella loro totalità. Le cosiddette innovazioni di processo, ad esempio, modificano il procedimento di lavorazione senza modificare radicalmente la natura del prodotto, e lasciando quindi in vita interi settori, dopo averli interamente trasformati al loro interno. A volte, in questo campo contano persino aspetti terminologici e definitori. L'introduzione degli alimenti surgelati, ad esempio, rappresenta una innovazione di processo rispetto all'intero comparto dell'industria alimentare, ma l'introduzione di prodotto nuovo rispetto alla voce «alimenti freschi». La classificazione del progresso tecnologico viene così a dipendere dal livello di disaggregazione con cui la struttura industriale viene analizzata.

Se applichiamo queste considerazioni al caso dell'industria italiana, vediamo, come detto con chiarezza da Giuliano Conti nel capitolo conclusivo del volume, che la diagnosi di industria tradizionale e invecchiata, così sovente dispensata a proposito dell'industria italiana, risulta assai dubbia nella sua fondatezza. Potrà essere vero che l'industria italiana continua ad ospitare settori come quelli degli autoveicoli, dei tessili, degli elettrodomestici, del mobilio, che vengono usualmente considerati come tradizionali. Ma non è detto che tali settori perpetuino le caratteristiche tecnologiche del passato e nulla ci dice quindi che essi siano davvero settori superati.

Inutile dire, come osserva Conti, che nemmeno il contrario è certamente vero. Una diagnosi in merito al grado di aggiornamento tecnologico dell'industria non può procedere per schemi fissi, nei quali ogni settore è inquadrato in una casella immutabile, ma richiede un esame dettagliato dei modi e delle tecniche di produzione, oltre che della qualità del prodotto. Se l'industria italiana va davvero considerata come arretrata, tale giudizio non può essere basato sulla semplice osservazione dei settori che la compongono.

4. Le prospettive dell'economia italiana

In un quadro così complesso, le prospettive dell'economia italiana non sono facili a stabilire. Una prima strategia è quella di coloro che auspicano una unione economica e monetaria europea sempre più stretta. Si tratta, peraltro, come si è detto, di una prospettiva di ardua

realizzazione. In linea subordinata, non rimane per l'economia italiana che il tentativo di continuare a navigare alla meglio fra marco e dollaro.

Al di là delle possibilità, si affermano i fatti, e l'industria italiana ha finito con il trovare un suo *modus vivendi* nel mercato internazionale. Tale *modus vivendi* è basato su due criteri di fondo. Il primo e principale è stato e continua ad essere quello di ridurre il costo del lavoro. Riduzione del peso della grande impresa, sviluppo delle dimensioni medie e piccole, esaltazione del lavoro indipendente, frammentazione della classe lavoratrice, indebolimento del potere del sindacato, esaltazione del mercato e riduzione da ogni punto di vista del sistema delle garanzie, sono altrettanti segni dell'obiettivo perseguito in termini di riduzione del costo del lavoro. Sotto questo profilo, l'economia italiana si sta allineando al modello giapponese.

Ma non è tutto qui. Nel tentativo di assicurarsi spazi finanziari e di mercato nell'economia mondiale, l'industria italiana sta ricercando un'integrazione sempre più stretta con l'industria straniera. Gradualmente, i settori principali dell'industria manifatturiera italiana stanno diventando succursali di grandi imprese multinazionali, le cui sedi centrali si trovano negli Stati Uniti o nei paesi europei più avanzati. È evidente che se, nell'immediato, queste forme di integrazione possono portare vantaggi, a lungo termine esse producono conseguenze tutte negative, in quanto sbarrano la strada alla realizzazione di un progresso tecnologico autonomo e relegano l'industria italiana a svolgere in permanenza il ruolo di industria di seconda serie.

La lotta fra marco e dollaro è una lotta fra giganti. E una delle strategie che i giganti seguono è quella di portare anzitutto sotto il proprio dominio i combattenti minori. Per realizzare questo obiettivo, i grandi sono disposti anche a effettuare acquisti a prezzi convenienti e ad offrire nicchie allettanti alle imprese che accettano di passare sotto le loro ali. Il pericolo che oggi l'industria italiana, pubblica e privata, sta correndo è proprio quello di cadere vittima di trabocchetti di questa natura, nei quali è facile lasciarsi attrarre, ma dai quali è ben più arduo riuscire a liberarsi.