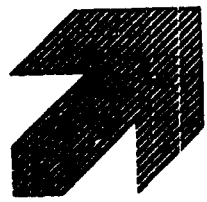


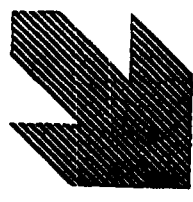
Borsa  
+0,88%  
Indice  
Mib 1142  
(+14,2% dal  
2-1-1991)



Lira  
Di nuovo  
in ribasso  
sul  
fronte  
dello Sme



Dollaro  
Continua  
la flessione  
(1.271 lire)  
In rialzo  
il marco



Nel Duemila  
anche in Italia  
sui supertreni  
ad alta velocità

Ci vorranno otto anni per l'integrazione dell'Italia nella rete europea ad alta velocità, e solo nel 1997 le Fs disporranno dei supertreni made in Italy in grado di competere con il Tgv francese e con l'ice tedesco. Quello italiano sarà l'Er 500 costruito dal Consorzio Tren, modificato con le più moderne tecnologie grazie alle alleanze di Ansaldo e Breda con i colossi mondiali dell'industria ferroviaria Siemens e Abb. I tempi tecnici per le linee italiane a 300 all'ora sono stati illustrati da Carlo Ianniello, responsabile della divisione tecnologia e sviluppo delle Fs, che ha ricordato i 28.500 miliardi destinati all'operazione dal contratto di programma '90-'92. Intanto saranno posti sulla Roma-Firenze i due prototipi dell'Er 500 già disponibili mentre entro il '93 si spenderanno 5 mila miliardi per la Napoli-Milano che presenta tempi di realizzazione più rapidi rispetto alla Torino-Treviso la cui progettazione richiede tempi più lunghi. Per le prime commesse sul fabbisogno di un centinaio di Er 500 il consorzio Tren dovrà appaltare la fine del '92 e secondo Ansaldo i primi trenta convogli potranno essere pronti entro il 1996 al costo di circa 35 miliardi, vicino a quello dei concorrenti Tgv e Ice.

Zuccherificio  
in Germania est,  
Eridania  
«scippata»

All'ultimo momento l'organismo tedesco preposto alla privatizzazione delle industrie della ex Germania orientale hanno escluso l'Eridania del gruppo Ferruzzi dall'acquisto di uno dei più importanti zuccherifici

d'Europa, con una capacità produttiva di 120 mila tonnellate, un affare di 200 miliardi, nonostante la proposta italiana fosse risultata la migliore. Lo stabilimento situato a Magdeburgo, è andato al gruppo danese Danisco. «La Germania dell'Est è un territorio di caccia riservato a pochi, ma i costi poi li paghiamo tutti» questo l'amaro commento del presidente dell'Eridania Renato Pico nel dare la notizia, precisando che «appena una settimana fa con le autorità tedesche avevamo accettato anche le ultime clausole contrattuali». Invece, tre giorni o sono la comunicazione dell'avvenuta assegnazione alla Danisco, «senza fornire alcuna spiegazione».

Il pretore ordina  
all'Ansaldo  
il rientro di tre  
sindacalisti

È illegittimo il mancato richiamo al lavoro di Sandro Artoli, Danilo Ferrati e Felice Dotti mantenuti fuori dalla fabbrica dal gennaio scorso dall'Ansaldo, mentre tutti gli altri colleghi messi in cassa integrazione erano stati riammessi alla scadenza del provvedimento. Lo ha sancito il pretore Giancarlo Mantoni ordinando all'Ansaldo il rientro dei tre, che sono delegati Fim. L'ordinanza sostiene che i tre sono stati discriminati per la loro militanza sindacale, oltre tutto con un rapporto difficile con il sindacato in quanto aderenti al «gruppo di base». Il giudice è certo della volontà dell'Ansaldo di tener lontani i tre attivisti dal luogo di lavoro, anche per l'offerta fatta ad alcuni di loro di rientrare, ma in trasferta. Tra l'altro Dotti è l'unico dei nove delegati dell'area impiegata ad essere stato messo in cassa integrazione speciale negli ultimi quattro anni.

Previdenza  
Buco di 50 mila  
miliardi  
per contributi  
figurativi

L'anno scorso sono costati circa 50 mila miliardi agli enti di previdenza i contributi figurativi a fini pensionistici, che gli istituti non incassano ma che la legge considera come effettivamente versati sia dai lavoratori, sia dalle aziende. Si tratta di agevolazioni contributive che lo Stato riconosce ad un ampio ventaglio di fasce sociali, allo scopo di riconoscere una ricompensa a chi è chiamato al servizio militare e interrompe il lavoro o gli studi, oppure per salvaguardare i diritti previdenziali di chi si trova per brevi o lunghi periodi senza lavoro, per malattia, cassa integrazione, disoccupazione indennizzata ecc., ovvero infine per incoraggiare l'occupazione giovanile con grossi sconti contributivi alle aziende che stipulano contratti di formazione. Il dato emerge dalla Relazione generale sulla situazione economica dei ministeri del Bilancio e del Tesoro in cui si legge che nel 1990 dei 170 mila miliardi indicati come «entrate» nel capitolo Protezione sociale, solo 122.314 miliardi sono quelli effettivamente versati, gli altri 48.649 sono contributi figurativi, di cui usufruiscono circa 3 milioni di persone. Tra queste, 220 mila i giovani chiamati alle armi. Ma la questione riguarda anche le aziende che operano in aree geo-economiche depresse, nonché i sindacalisti «distaccati» che conservano il posto di lavoro e la carriera previdenziale. Tuttavia questi sconti contributivi piacciono sempre meno ai sindacati, che li considerano troppo onerosi per la collettività.

FRANCO BRIZZO

## ECONOMIA & LAVORO

L'esempio l'avevano dato Honda e Nissan. Ora una nuova joint venture con la Volvo produrrà duecentomila vetture l'anno dal '93 negli stabilimenti olandesi ex-Daf.

Positivi commenti dalla Comunità Europea, ma le esperienze britanniche e degli Usa mostrano che anche gli accordi paritetici non possono frenare le case giapponesi.

# Un altro samurai ai confini della Cee

## Anche Mitsubishi all'attacco del mercato europeo dell'auto

Dopo Honda e Nissan, sbarca in forze in Europa Mitsubishi, che in joint venture con Volvo produrrà 200.000 auto all'anno in Olanda. Commenti positivi dalla Cee, anche se l'esperienza britannica, dopo quella Usa, mostra che la superiorità tecnologica e organizzativa giapponese si impone anche nelle collaborazioni paritetiche. Prima del 2000 l'auto gialla sarà almeno al 17% del mercato.

STEFANO RIGHI RIVA

MILANO. Finirà anche per le automobili come per le moto, le macchine fotografiche, i videoregistratori, dove i giapponesi hanno letteralmente rasato al suolo, o stroncato sul nascere, la concorrenza europea e mondiale? In Usa il dramma sembra all'epilogo, in Estremo Oriente la battaglia non si è nemmeno mai accesa, il Terzo Mondo è conquistato da anni. Per fare lo stesso nel mercato dell'auto della Cee gli uomini del Sol Levante dovranno passare su cadaveri eccellenti, visto che la lobby europea è insediata storicamente alla testa degli apparati industriali nazionali e dovrebbe aver imparato dall'esperienza degli ex-

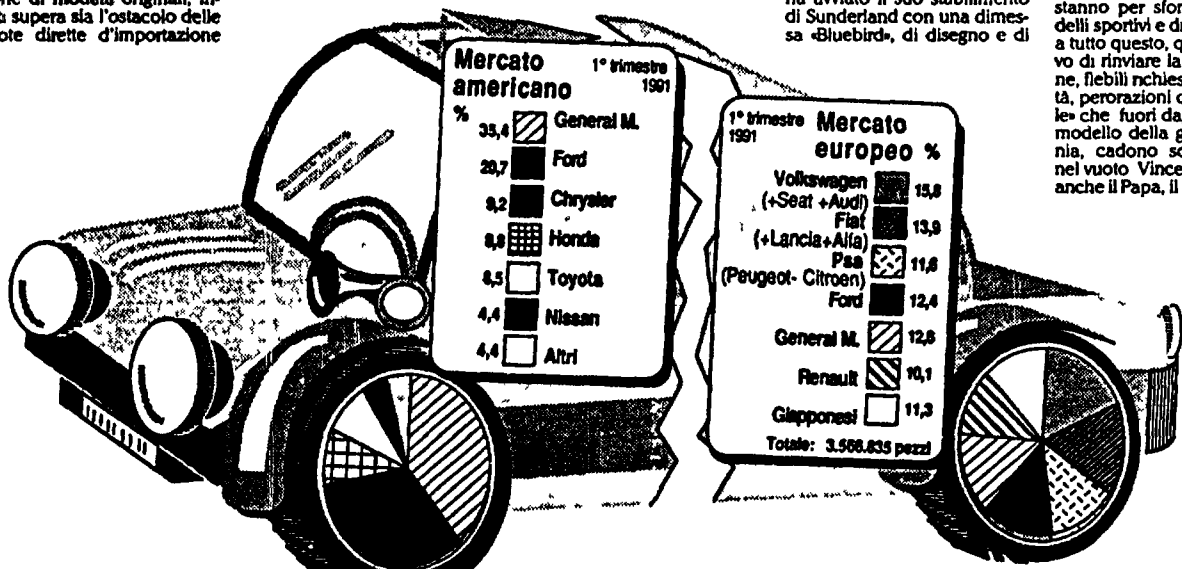
grandi americani. Ma anche da noi l'ascesa appare ben poco resistibile. Già adesso sulle strade europee ogni anno arriva più di un milione di macchine giapponesi, l'11% del venduto totale. E la notizia di ieri conferma il crescendo dell'invasione: attraverso la svedese Volvo, estranea alla Cee ma padrona di stabilimenti in Olanda, quella della vecchia Daf in seguito ammodernati e allargati, gli uomini della Mitsubishi hanno spalancato una nuova voragine di 200.000 pezzi all'anno, che produrranno in joint venture paritaria con gli svedesi e col governo olandese, e che a tutti gli effetti risulteranno co-

me prodotti europei. Ieri ad Amsterdam si è firmata soltanto una lettera d'intenti, ma per l'appunto, gli intenti sono del tutto palesi anche in questa operazione: i giapponesi approfittano della debolezza della Volvo (che in Olanda ha perso l'anno scorso 75 milioni di fiorini e non è competitiva sulle fasce basse del mercato), e della disponibilità del governo locale, che non ha un'industria nazionale da difendere per allargare la breccia. Un'operazione che riprende e sviluppa le esperienze di «transplants» perfettamente riuscite negli Usa e in Gran Bretagna, e aggira gli argini predisposti dalla Cee. La joint venture con il produttore europeo, con la conseguente progettazione di modelli originali, infatti supera sia l'ostacolo delle quote dirette d'importazione

dal Giappone, sia la limitazione ai cosiddetti «stabilimenti cacciavite», fatti per assemblare quei pezzi giapponesi, per i quali la Cee ha imposto un 80% minimo di componenti europei, per un totale complessivo di importazioni annue del 17% fino al '98-'99, anno della liberalizzazione totale. Ma la liberalizzazione della proposta di accordo «anti-cacciavite» è stata giudicata inaccettabile (anche se forse è solo preletica) nei giorni scorsi da responsabili del Miti, il potente superministero per l'Economia. Intanto, positiva è stata la reazione all'annuncio accordato Mitsubishi-Volvo da parte degli esperti comunitari: «risponde a ciò che chiediamo da anni ai giapponesi, fare so-

cietà le cui decisioni si prendono in Europa». Ma non sarà così il precedente britannico è il a dimostrarlo. I giapponesi della Honda sono arrivati nell'83 offrendo ossigeno alla boccheggianti Bmc, ultima sigla del carrozzone statale automobilistico, con vendite a picco e impianti obsoleti. Poi nell'86 hanno perfezionato gli accordi con quella che nel contempo era divenuta la Rover, privatizzata dalla Thatcher. Ora, anche se il marchio è rimasto Rover, dagli stabilimenti britannici escono fotocopie delle Honda giapponesi. E nel frattempo, accanto, sono fioriti gli stabilimenti della Nissan e della Honda medesima che monta i suoi motori direttamente sulle

tecnologia obsoleta adesso va all'attacco con una splendida «Primer» assolutamente adeguata agli standard e ai gusti europei e decisamente superiore a molte concorrenti per qualità, per non dire dell'operazione commerciale eccezionalmente aggressiva di garantire il prodotto per tre anni o centomila chilometri. Il fatto è che, anche con manodopera europea, anche davanti a tradizioni sindacali solide come quelle britanniche, i manager giapponesi riescono in pochi anni a imporre ritmi e qualità di lavoro di sapore giapponese, così come riescono a rompere il ghetto dell'immagine costruita nel dopoguerra, di produttori di massa, di «fascia bassa». Già ora dominano con i loro motori multivalvole e nel fuoristrada e stanno per sfondare nei modelli sportivi e di lusso. Davanti a tutto questo, qualche tentativo di rinviare la liberalizzazione, flebili richieste di reciprocità, perorazioni di «equità totale» che fuoridagli stabilimenti modello della grande Germania, cadono sostanzialmente nel vuoto. Vincerà, come teme anche il Papa, il mercato.



Mitsubishi-Chrysler, una intesa diventata un «cavallo di Troia»

Incubo giapponese per i nipoti di Henry Ford

DAL NOSTRO INVIATO  
MASSIMO CAVALLINI

NEW YORK. Immaginate un bozzolo. E immaginate che da questo bozzolo, repentinamente dischiussosi, esca, come natura comanda, una bellissima e coloratissima farfalla. La quale, felicemente levatasi in volo, leggendario, si lascia alla spinta, come inutili reliquie d'un miserabile passato, tanto quel guscio ormai stato quanto i resti sgraziati del vecchio bacco Chi, per primo, abbia coniato questa gentile metafora naturalistica - insistente, economicamente a noi sconosciuta - di Wall Street o di Detroit - non è in verità del tutto chiaro. Ma fuori discussione - ogni qualvolta il discorso cada sulla spalla del mercato automobilistico Usa - sono gli suoi fascino evocativo e, insieme, la sua efficacia descrittiva: il verme so-

no, in base ad accordi che ne prevedevano un ruolo di puro complemento le aziende giapponesi riescono immancabilmente a prosperare. Inadovole le aziende Usa languono. E, nel prosperare, validamente contribuiscono al rapido declino degli avversari-alleati sottraendo loro ampie e crescenti quote di mercato. L'ultimo caso o - volendo restare in metafora - l'ultima farfalla-cavallo di Troia libratasi nei cupissimi cieli dell'industria automobilistica americana è proprio quello della Mitsubishi. Entrata nel mercato americano verso la fine degli anni '70, grazie a un accordo con la Chrysler, l'azienda nipponica aveva il compito di fornire alla casa americana piccole vetture a basso consumo di carburante che venivano

Immesse nel circuito commerciale sotto le insegne della Dodge o della Plymouth. Tempi ormai lontani e dimenticati. Proprio nelle scorse settimane, infatti, la Mitsubishi ha lanciato due nuove auto di lusso - la 3000GT sport e la elegantissima Diamante - i cui primi passi sul mercato appaiono a dir poco promettenti (la 3000GT è già stata nominata auto dell'anno dalla prestigiosa rivista Motor Trend). Ma c'è di più. Forte d'un benessere finanziario da tempo sconosciuto alla consocia americana l'azienda giapponese si appresta ora a concretizzare un investimento di almeno 300 milioni di dollari grazie al quale muteranno drasticamente i rapporti di forza all'interno della Diamond-Star Motors, la joint-venture sotto le cui bandiere sono state fin qui prodotte tutte le vetture

Chrysler-Mitsubishi. Il tutto con una fin troppo ovvia conseguenza: cresciuta all'interno del bozzolo Chrysler, l'ex cenerentola Mitsubishi sarà presto in grado di muoversi indipendentemente sui mercati Usa, come le già affermatissime Honda, Toyota, Nissan e Mazda. Davvero un brillante risultato per Lee Iacocca, il dinamico manager della Chrysler che, con qualche concessione al culto della propria personalità, va da anni predicando di ogni tribuna la necessità di far fronte al «pericolo giallo». Poiché così stanno le cose. Se globalmente valutata, la presenza giapponese nel mercato automobilistico Usa è ormai ampiamente superiore al 30 per cento. E, ciò che più conta, non sembra risentire

che in piccola parte dei negativi contraccolpi di quella recessione che ha recentemente spinto quasi tutte le imprese Usa ad annunciare drastiche perdite e ancor più drastici progetti di ridimensionamento. Nel 1990 la produzione complessiva di auto ha subito un calo del 11 per cento. Ma le vetture di fabbricazione americana-giapponese hanno fatto registrare, in questo temerario quadro, una significativa avanzata del 16,4 per cento. E non diverse appaiono le statistiche se si considerano le vendite a fronte di un calo complessivo di quasi il 5 per cento, le auto nipponiche hanno marcato, nel '90, una crescita del 4,9 per cento. Scontata la domanda, perché le imprese del Sol Levante risultano tanto più efficaci di

quelle americane anche nel momento in cui si muovono dentro la medesima realtà recessiva e utilizzano lo stesso mercato del lavoro? In uno studio recente il Miti, Massachusetts Institute of Technology, oltre una prima risposta «Per progettare e mettere in produzione un nuovo modello - dice il rapporto - un'azienda americana ha bisogno di cinque anni. A un'azienda giapponese ne bastano tre». Il segreto vincente del Sol Levante sta, dunque, nella maggiore flessibilità produttiva e nella capacità di adattarsi a un mercato mutevole ma non più in espansione. Una capacità di fronte al quale la vecchia logica protezionistica è solo un patetico colabrodo. Per la vecchia Europa è un utile avvertimento.

# Gli Usa si interrogano sul prezzo della recessione

Nel primo trimestre il prodotto degli Stati Uniti è sceso del 2,8% - Il tasso di disoccupazione si assesta al 7% - Questi dati fanno temere una recessione più lunga

RENZO STEFANELLI

ROMA. E' stato proprio la riduzione del tasso di sconto al 5,5% a gettare l'allarme: vuol dire che la Casa Bianca e la Reserva Federale «sanno» che la fine della recessione non è vicina? Un amaro commento del Wall Street Journal in tal senso si trasforma in interrogazione su «cosa induce a sbagliare i centri di previsione? Soltanto fuori allora economici

rigine delle fonti che per il prezzo. La questione - evitata da Wall Street Journal non a caso - è quella della «verità» dell'informazione economica. Ora si può scrivere che la recessione dura da 10 mesi ma quale organo di stampa o istituzione era disponibile ad ammettere che si era in recessione ancora sette-otto mesi fa? Ed ancora oggi c'è in Europa chi preferisce attribuire la riduzione del tasso di sconto ad esigenze elettorali del presidente Bush (mentre Major, Kohl e Andreatti non ne avrebbero bisogno) pur di non entrare nel merito delle questioni poste dalla recessione.

Ora si dice che la fine della recessione non è prevedibile. Gli effetti però, sono davanti a tutti. Nel primo trimestre di quest'anno il prodotto degli

Stati Uniti si è ridotto del 2,8% i posti di lavoro perduti sono 1,3 milioni ma conta anche «dove» sono perduti 750 mila nell'industria manifatturiera e 441 mila nelle costruzioni. Il costo del denaro per i mutui da cui dipendono le costruzioni edilizie è sceso al 9,5%. I beati cittadini statunitensi dispongono ancora della durata trentennale dei mutui con coperture fino al 100% del costo. Tuttavia quel tasso produce e ancora una rata troppo elevata per il livello del reddito disponibile. Quindi l'altra faccia della recessione (come sempre) è il potere di acquisto della popolazione.

Laumento dei disoccupati riduce i redditi. Ma anche l'aumento delle imposte, orientato com'è a colpire i consumi, ha il medesimo effetto (anche attraverso prezzi più inflazionati).

I salari non si muovono a causa del pericolo di perdita del posto nel settore sindacalizzato. Le pensioni sono ferme perché l'attivo del Fondo fiduciario previdenziale viene destinato dal Tesoro a finanziare il disavanzo dello Stato. Non c'è da meravigliarsi, allora se la domanda di abitazioni resta modesta e quella di automobili delimitata.

Questa recessione, quindi, pone un problema di fondo: i meccanismi di sostegno alla domanda di consumi privati che hanno trainato l'economia nell'ultimo decennio non sono riattivabili pienamente. Bisognerebbe colpire con riforme posizioni di inefficienza e rendita che si annidano nei servizi dove si registra il massimo di inflazione. L'altra questione che si pone di nuovo in modo

drammatico è quella della deindustrializzazione perché, allo stato dei fatti, sembra che l'industria non abbia futuro al di fuori del riarmo e di una nuova ondata di motorizzazione privata.

I Democratici negli Stati Uniti e i Labouristi in Inghilterra contestano l'assenso del governo di fronte alla sanzione del «mercato» contro la produzione industriale destinata ai bisogni civili. In alcuni casi le proposte alternative sono di vecchio stampo - maggiori investimenti nelle infrastrutture - ma in altri si toccano i punti dolenti, come il rapporto fra industria chimica ambiente e salute fra industria e paesi in via di sviluppo, fra industria ed offerta di beni largamente richiesti ma irraggiungibili come resta il «bene casa» per larghi strati di popolazione. Questi

temi stanno arrivando anche in Europa nelle piattaforme elettorali dei partiti che restano purtuttavia molto generiche sui problemi del contenuto sociale dello sviluppo.

Tipico il disinteresse per il dato della disoccupazione, 11% in Germania, un paese che si ritiene ancora fuori dalla recessione in un rapido aumento in Inghilterra dove si marcia nuovamente verso i tre milioni di senza lavoro. L'incremento della disoccupazione rende insostenibile il bilancio dello Stato chiamato a pagare più assistenza con minori entrate fiscali. Questa è la «verità» che ancora si esita a scrivere nei giornali finanziari dove inflazione e disavanzo pubblico vengono trattati come aspetti isolati della crisi mentre invece hanno la base nelle condizioni di base dell'economia.