

Industria in pericolo L'ex presidente Iri Romano Prodi lancia l'allarme: il paese è investito da una crisi grave, ormai strutturale, che tocca piccole e medie imprese. Ma il bla-bla dei politici nasconde tutto. Una tesi che farà discutere

Lo «spettro» di una crisi nuova

La deindustrializzazione minaccia l'Italia

Un dibattito politico sempre più confuso, che tende a far risaltare in primo piano scontri, cattive mediazioni, tatticismi, attacchi e rinate, insomma, tutto l'armamentario classico della *politique politicienne*, sta nascondendo al paese il rito di fondo di una crisi che dovrebbe invece essere percepita come estremamente allarmante. Perfino le reiterate denunce degli esponenti del mondo imprenditoriale, esposte con un'asprezza che non trova precedenti nella vicenda italiana, sono state valutate e metabolizzate non tanto nei loro contenuti specifici, bensì nel contesto di un dibattito tutto politico, nel senso detentore del termine. Mentre ciò che risulta doveroso segnalare è che ormai non sembrano valere a nulla i tradizionali strumenti su cui la classe di governo ha costruito i suoi metodi: il rinvio, la sottovalutazione, la teoria del «tutto s'aggiusta», come pure gli espedienti di «contabilità», non servono a diluire o mascherare una situazione di eccezionale difficoltà dell'economia italiana, e in particolare dell'industria del nostro paese.

Una crisi nuova

Anche chi non ha mai voluto indulgere al pessimismo, e ha sempre voluto consapevolmente investire una dose di fiducia nelle risorse del paese perfino nei momenti che apparivano più difficili, si trova nell'obbligo di riconoscere che l'attuale crisi industriale si manifesta in termini gravi e diversi nella sostanza da quelli precedenti. Non solo in questo 1991 la produzione dell'industria calerà del 2,5 per cento, ma il peggioramento della bilancia commerciale si rivela molto più pesante di quanto non mostrino le cifre del deficit. Il peggioramento del rapporto import/export si verifica infatti in una fase in cui la domanda interna è piuttosto debole. In genere, quando la domanda interna si indebolisce, è il momento in cui migliora la bilancia commerciale. Sotto questo punto di vista, il deficit dei primi nove mesi del 1991 appare assai preoccupante.

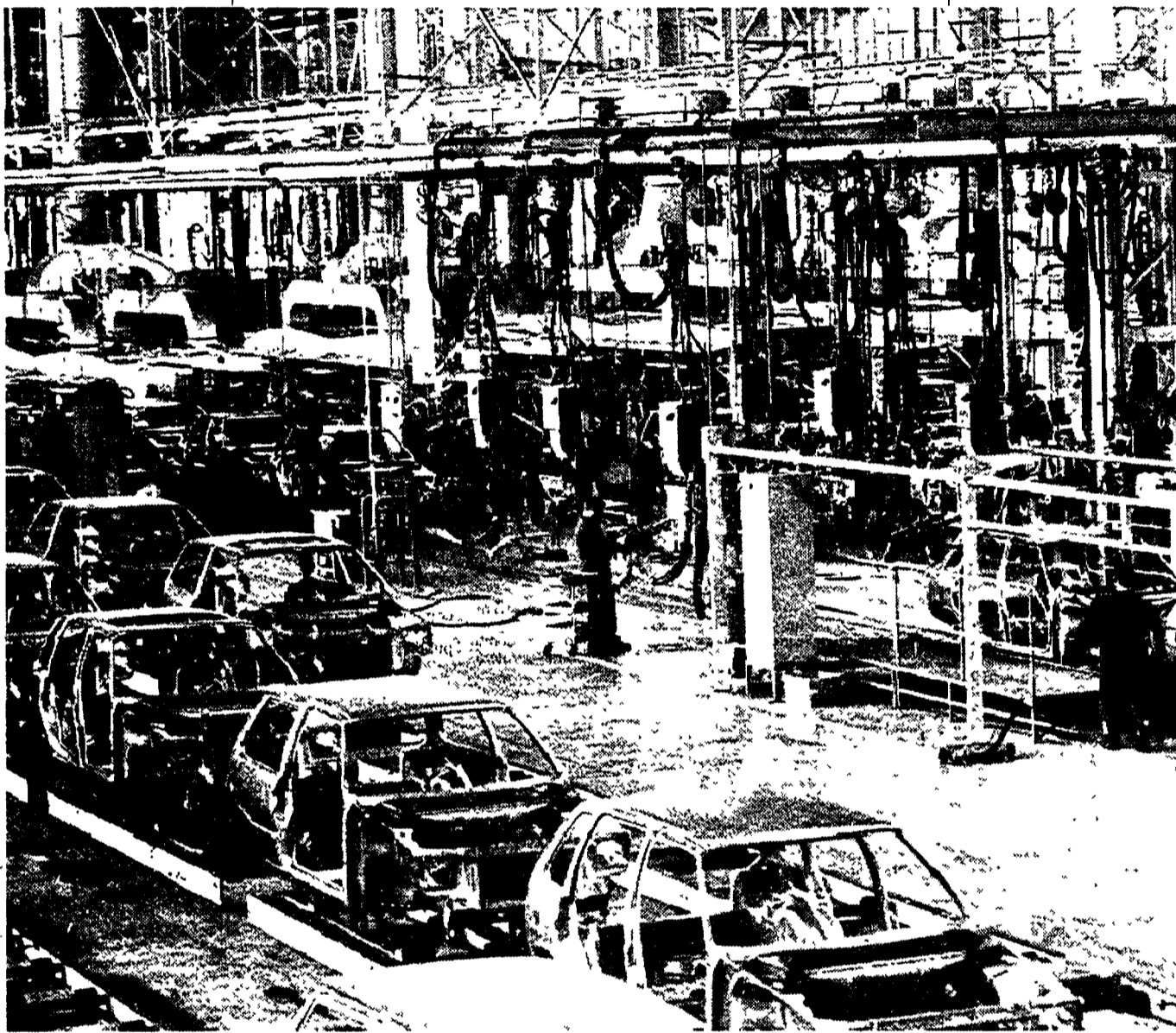
Ma c'è un altro elemento particolarmente inquietante, che si dispiega forse per la prima volta nel caso italiano: in questo momento, alla crisi della grande industria, che ha subito con estrema rapidità la recessione mondiale (oltre ad accusare perdita relativa di competitività sui mercati internazionali a causa di problemi come vedremo specificamente italiani), si aggiunge quella delle piccole e medie aziende, vale a dire la crisi di quella struttura produttiva che nelle congiunture più difficili del passato si era sempre salvata e che anzi era risultata il principale fattore di dinamismo del sistema.

Per la prima volta nella storia dello sviluppo italiano il rischio di deindustrializzazione assume una pesante concretezza. Se dovessimo proseguire sul passo attuale, ci si presenterebbe davanti una prospettiva a doppio rischio, che potrebbe dare luogo a una micidiale perdita di posizioni: da un lato perderemmo infatti il ruolo di preminenza nei pochi settori avanzati in cui eravamo presenti (e questo poteva essere messo in preventivo, date le cattive condizioni di partenza e l'insufficiente intensità di ricerca che caratterizza il nostro paese), ma dall'altro saremmo anche messi a rischio nei settori caratterizzati da produzioni semplici e da un elevato contenuto di manodopera. Questo ruolo infatti ha come presupposto un costo del lavoro sufficientemente basso per essere competitivo, e non si può dire che questo

La permanente rissa politica ed istituzionale tende ad occultare la grave crisi dell'economia italiana. L'Italia è di fronte al rischio concreto della deindustrializzazione. L'allarme viene da Romano Prodi, ex presidente Iri, tornato agli studi e alle ricerche all'Università di Bologna e a Nomisma. In questo

saggio scritto sull'ultimo numero, il 5, della rivista *Il Mulino* Prodi evidenzia la drammaticità delle prospettive economiche del paese, alle prese con l'integrazione europea e la sfida della globalità dei mercati. Per gentile concessione dell'autore e dell'editore lo pubblichiamo integralmente.

ROMANO PRODI



sia ancora oggi il caso dell'Italia. È probabile, ad esempio, che il ruolo di subfornitori ci possa venire portato via da chi non possiede tecnologie sofisticate, ma può contare su un costo del lavoro che è spettacolarmente più basso del nostro: dalle nuove strutture produttive in Asia fino ai paesi dell'Est europeo, in cui oggi il costo del lavoro è un decimo di quello italiano e di fronte ai quali non possiamo elevare alcuna barriera doganale.

Il nodo strutturale

Ci si può chiedere perché la recessione nell'industria, che in Italia si è affacciata con ragguardevole ritardo rispetto all'economia nordamericana, ci colpisca proprio ora mentre altrove, pur su un orizzonte controverso, si registrano segnali di ripresa. Certo, la situazione internazionale non è omogenea. Se la recessione britannica è finita, e negli Stati Uniti e nel Canada diversi indicatori mostrano che la fase negativa potrebbe esaurirsi, gli altri paesi sviluppati, che non sono entrati in recessione violenta, registrano tuttavia tassi di crescita in forte calo. E per quanto riguarda il nostro paese sappiamo che il reddito salirà solo dell'uno per cento, il che non significa certamente recessione nel senso letterale del termine, ma significa lo stabilirsi di una situazione assai critica. Ma il vero problema della

nostra economia è che l'industria quest'anno vede calare i suoi livelli produttivi di oltre il due per cento. I profitti, inoltre, si sono pesantemente contratti nella quasi totalità delle imprese. L'aspetto più preoccupante è che questa situazione non dipende solo da fattori congiunturali, bensì soprattutto da situazioni che possiamo realmente definire «strutturali». Dire quali siano le ragioni di struttura è un troppo ovvio se si pensa che nell'ultimo anno i prezzi internazionali dei beni industriali sono aumentati in media del 2 per cento, mentre il costo del lavoro nell'industria manifatturiera italiana è salito di una percentuale superiore al 10 per cento, contro il 4 della Francia e il 6,5 della Germania. Ciò che contribuisce a togliere le illusioni residue è che questa forbice sta operando ormai da un quinquennio: essendo divenuto molto traumatico fare ricorso al tradizionale rimedio della svalutazione, si stabilisce una situazione di cambi fissi e costi variabili verso l'alto, per cui è naturale che si arrivi prima o poi a una pesante resa dei conti. Nel momento in cui non si riesce più a reggere la concorrenza, non volendo usare lo strumento della svalutazione, non resta altro che mettere mano al freno, e ridurre perciò la produzione.

Crisi strutturale, dunque. Ma c'è dell'altro. Abbiamo già segnalato che la crisi investe in pieno, e per la prima volta, le piccole e medie imprese, quelle che avevano consentito margini di flessibilità alla struttura produttiva

anche nei momenti peggiori della nostra economia. E inoltre dobbiamo cominciare a valutare con attenzione tutta nuova il fatto che dopo che si è mossa la storia, che si è alterata la geografia, che è esplosa la politica, sarebbe impensabile illudersi che in Europa si fermi proprio l'economia.

I nuovi concorrenti

Con la fine dei regimi comunisti, stanno infatti entrando nel mercato europeo tre paesi con oltre sessanta milioni di abitanti (Polonia, Ungheria e Cecoslovacchia), che certamente premeranno con la loro produzione sui paesi della Comunità. Si può pensare con assoluta ragionevolezza che nel volgere di qualche tempo il commercio estero dei paesi europei ne risulterà fortemente modificato. Alcuni semplici calcoli mostrano che sul piano del costo del lavoro, come abbiamo accennato, si sta delineando un rapporto di dieci a uno fra Italia ed Europa orientale. Come si vede si tratta di differenze abissali, che sarebbero sostenibili soltanto se il nostro paese avesse margini di flessibilità produttiva assai più ampi, e soprattutto la capacità di dar luogo a produzioni con un elevato valore aggiunto. Sono queste le ragioni che escludono la possibilità da parte nostra di rifugiarsi nel ruolo di subfornitori, vale a dire di costruire per l'Europa una sor-

ta di riserva di manodopera non qualificata. Ed è proprio semplicemente registrando questi dati che si chiariscono le minacce della deindustrializzazione, dal momento che non si capisce come le aziende possano continuare a sopportare il peso della rigidità produttiva, di uno scarso valore aggiunto e di un alto costo del lavoro.

Si sono perse negli ultimi anni troppe occasioni. Durante gli anni Ottanta per l'industria del nostro paese il cambiamento di processo produttivo è stato del tutto straordinario. Le statistiche dei paesi dell'Ocse attestano che abbiamo avuto l'aumento di produttività più alto in Europa (il 4 per cento medio all'anno), e il secondo sul piano mondiale (dopo il Giappone). Tuttavia è evidente che lo sforzo sul lato del miglioramento del processo produttivo è stato ormai compiuto. Nel lungo periodo non possiamo aspettarci aumenti decisivi di produttività puntando ancora sulla ristrutturazione. Occorre cambiare il tipo di industria, il prodotto, puntare decisamente sulla ricerca. E invece è diventata una specie di abitudine acquisita pensare che il sistema riesca comunque ad assorbire forti aumenti dei costi anche in regime di cambi fissi. Si tratta di un'illusione di cui cominciamo a pagare le conseguenze.

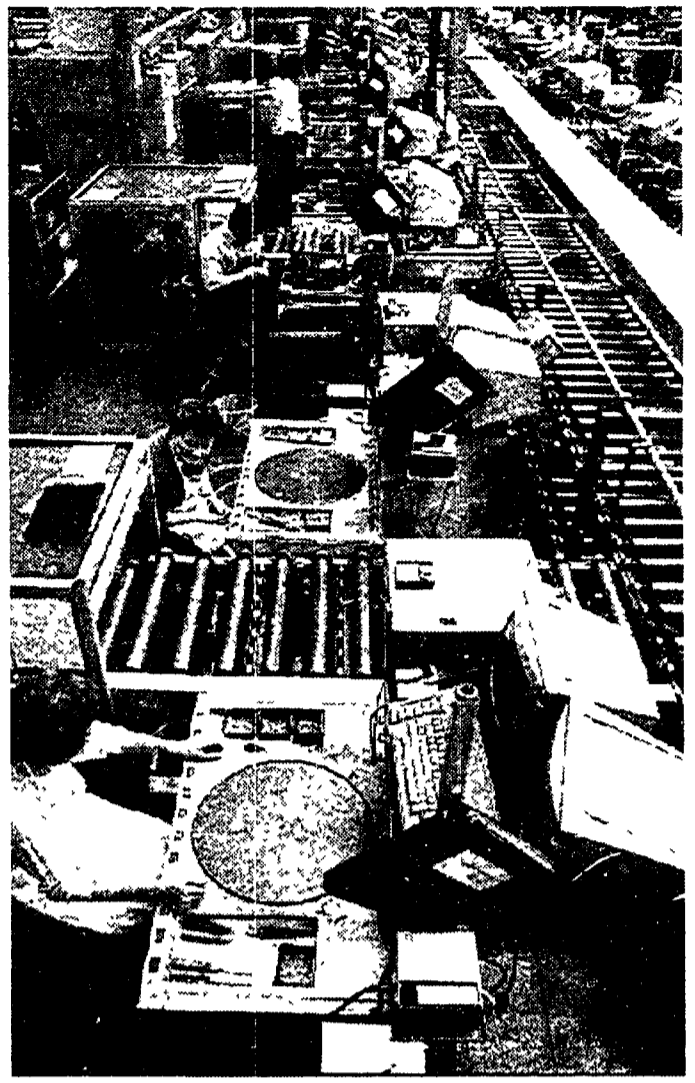
Si potrebbe obiettare che le imprese non devono aspettarsi molto sul piano del contenimento dei salari, perché in Italia, nel corso degli anni Ottanta, le retribuzioni dirette nell'industria

sono cresciute in misura notevolmente inferiore rispetto ai paesi della Cee e al Giappone. E qui risiede proprio l'aspetto angosciante, nell'aver un costo del lavoro altissimo con un livello del salario diretto che è invece inferiore alla media dei paesi europei.

Il lavoro sul prodotto

L'altro aspetto disperante della contraddizione, tra cambi fissi e inflazione elevata non nasce soltanto dal costo del lavoro nell'industria manifatturiera, ma anche dal fatto che negli ultimi due anni le retribuzioni nel settore pubblico sono cresciute del 25 per cento, e l'impatto sull'inflazione è stato inevitabile. Anche questo è un aspetto che non possiamo trascurare, quando parliamo dei problemi strutturali. Ma, se vogliamo limitarci all'industria manifatturiera e ci vogliamo dilettere a prendere in esame i nuovi prodotti di massa diffusi nel mercato nell'ultimo decennio, come i telefoni cellulari, i fax, i videoregistratori o i forni a microonde (e tanti altri), non ce n'è uno che sia stato inventato in Italia. Anzi, ancora peggio, non ce n'è uno per cui la bilancia commerciale italiana sia attiva.

È il segno di un'insufficiente intensità di ricerca applicata, che ora fa sentire i suoi effetti. Non si è trattato di un errore solo esclusiva-



Linee di montaggio dei computer alla Olivetti di Ivrea. Al centro, una catena alla Fiat Mirafiori di Torino

mente nostro; gli Stati Uniti, ad esempio, hanno abbandonato il settore degli apparecchi televisivi, giudicato molto più che maturo, lasciandolo nelle mani dei produttori giapponesi, e sono restati di fatto tagliati fuori dallo sviluppo che ha generato i prodotti di massa come il videoregistratore, o che sta conducendo alla rivoluzione tecnico-produttiva dell'alta definizione.

La sfida internazionale

Sempre restando nel campo dei problemi strutturali, è necessario spendere infine qualche parola in tema di internazionalizzazione. È diventato ormai un luogo comune dire e predicare che le imprese, salvo quelle che servono mercati locali, devono essere come minimo europee ma, possibilmente, globali. Tuttavia le parole d'ordine, quando non vengono applicate, diventano stereotipi, utili tutt'al più dar voce alle recriminazioni successive. Sta di fatto che, in questa fase di grande redistribuzione di carte in tutta Europa, le imprese italiane risultano più o meno paralizzate. Nell'ex Germania democratica si vedono centinaia di aziende, dato che il passaggio all'economia di mercato determina un vorticoso giro proprietario, ma noi finora non abbiamo comprate appena quattro, come il Lussemburgo e meno della Spagna.

Considerazioni in qualche modo analoghe si devono svolgere per ciò che riguarda la sfida che il Giappone sta portando alle economie occidentali. A parere di chi scrive, il discorso sulla concorrenza giapponese è impostato generalmente in modo inadeguato. Il fatto è questo: o l'intera Europa definisce una politica tesa a tenere fuori il Giappone - e questo sembra ormai da escludere, a meno di non varare un anacronistico programma di autarchia - oppure si deve riconoscere che il nostro paese ha un fortissimo interesse a che i giapponesi vengano a impiantare i loro stabilimenti in Italia. Il ragionamento può apparire non completamente e non immediatamente intuitivo, dato che la propensione protezionistica fa parte di un atteggiamento ampiamente interiorizzato. Tuttavia si dovrebbe cominciare a ragionare a fondo sul perché le aziende giapponesi non vengano a impiantare i loro stabilimenti nel nostro paese. Sembra di poter affermare che non investono in Italia (e non mi riferisco solo al settore automobilistico ma soprattutto ai beni di consumo di massa, dalla tv alla chimica fine), perché non si fidano delle condizioni in cui si troverebbero a operare. Questo diviene un fatto negativo per almeno due

motivi. In primo luogo, è evidente che nel momento in cui approdano sul continente non possiamo più illuderci di tenerli fuori: se la Sony costruisce apparecchi radiofonici in Spagna è come se li avesse prodotti in Italia, così come nel momento in cui lo stabilimento inglese della Nissan produce automobili per il mercato europeo possiamo considerare gli sbaramenti protezionistici e i contingenti soltanto un espediente di breve periodo. E quindi noi acquistiamo ugualmente prodotti giapponesi ma costruiti negli altri paesi europei, con danno netto per la nostra occupazione e per la nostra bilancia dei pagamenti.

Ma c'è una riflessione anche più importante. E cioè, possiamo rinunciare a cuore leggero alla grande sfida culturale rappresentata dal modello giapponese? Possiamo fare finta che la filosofia produttiva nipponica non esista e cercare di racchiuderla nelle nostre invecchiate certezze? In realtà, il *transplant*, cioè il trasferimento di imprese giapponesi in Europa, si sta dimostrando un fenomeno importantissimo per elevare la cultura gestionale nelle zone in cui si stabiliscono le imprese del Sol Levante. In Gran Bretagna, per esempio, l'aumento di produttività è concentrato proprio attorno agli impianti giapponesi. Sembra verificarsi un «effetto alone», secondo il quale il miglioramento della produttività è determinato dalla contiguità con i metodi e i sistemi di organizzazione giapponesi. Quindi, anche se ciò può risultare di non immediata evidenza, si delineava la necessità di dotarsi di una politica attiva per stimolare gli investimenti giapponesi nel nostro paese.

Industrie in fuga

Sono queste riflessioni che obbligano a prendere in esame uno degli aspetti più inquietanti della situazione italiana attuale, cioè il rischio della deindustrializzazione. Se se ne parla, è perché cominciano a registrarsi cessazioni secche di attività o trasferimenti all'estero. Questa «concorrenza» non viene però solo dai paesi del Terzo mondo, caratterizzati da un costo del lavoro bassissimo; è perfino un'economia avanzata come quella francese che può presentare agli imprenditori italiani opportunità concrete di investimenti, dal momento che al di là delle Alpi non solo il costo del lavoro per unità di prodotto è inferiore del 20 per cento, ma in aggiunta i poteri pubblici sono efficienti e i servizi funzionano. Esiste cioè un «ambiente» favorevole all'industria, che viene pubblicizzato in modo esplicito dalle autorità degli *arrondissements* francesi

confinanti con l'Italia. In una simile condizione di perdita di velocità, diviene essenziale il rifenimento alla nostra situazione politica. L'impresa non ha molto spazio quando i meccanismi di politica industriale dipendono dal benevolere della classe di governo. L'applicazione della cassa integrazione o l'ottenimento degli incentivi per gli investimenti nel Mezzogiorno non sono cioè un diritto sottoposto a condizioni oggettive ma un atto discrezionale, dipendente dalla volontà del principe. Il fatto inedito è che a Bruxelles, nel centro della Comunità europea, si stanno creando rapidamente le condizioni per mettere in crisi questo sistema di elargizioni discrezionali.

Si avvicina quindi il momento in cui la spesa pubblica, pur con tutte le sue distorsioni, non potrà più esercitare il ruolo di ammortizzatore che aveva svolto in passato.

Le risorse disperse

Si dovrebbe a questo punto riflettere un poco anche sulle conseguenze indotte sull'industria dall'inadeguatezza della nostra struttura finanziaria. Abbiamo già richiamato l'attenzione su questo problema in un precedente intervento su questa rivista (n. 1/91), e mi limito quindi a ribadire l'importanza quasi drammatica. Si può concludere quindi che gli elementi di preoccupazione sono numerosi, o perlomeno abbastanza numerosi da farci pensare che, per la prima volta dopo un'intera generazione, la nostra industria «sia veramente a rischio». Tale rischio, come si è visto chiaramente, è nato da un infuocato connubio fra un sistema politico del tutto incapace di comprendere le regole della società industriale e un'industria che non ha indirizzato l'accumulazione degli anni Ottanta verso l'innovazione.

Per questo il Rapporto industria 1991 di Nomisma parla di «accumulazione dispersa». Debbo tuttavia constatare che il fatto che questi elementi di caduta non si sono ancora tradotti in una diffusa diminuzione del tenore di vita, o in un sensibile aumento della disoccupazione, impedisce che il paese si renda conto di come stanno veramente le cose e di quali rimedi sia necessario adottare.

Non vi è cioè solo un'accumulazione dispersa, ma anche una «coscienza sociale dispersa». Se non la ritroviamo in fretta, il problema del nostro ruolo in Europa non si porrà nemmeno, perché esso non si decide nelle conferenze internazionali ma nella capacità di competere degli uomini, delle imprese e delle istituzioni.