

AGGANCIAMENTO ALL'EUROPA



Ottobre al galoppo per la nostra bilancia dei pagamenti. I

dati forniti dall'Uic sui conti con l'estero dell'Italia indicano un attivo di 3.483 miliardi di lire contro un passivo di 1.209 miliardi dello stesso mese del 1995. In attivo sia i

Pagamenti, forte attivo ad ottobre

miliardi) sia le partite correnti (+2.555 miliardi). A

ottobre '95 le partite correnti avevano segnato un passivo di 1.527 miliardi mentre l'attivo dei movimenti di capitali era stato pari a 318 miliardi. Nei primi dieci mesi del '96 l'attivo è pari a 29.705 miliardi.

Viaggio nel Nord-Est «Lira forte? Va bene così»

■ **TREVISO.** «Io ho la forza dei miei marchi». Messi da parte nei tempi d'oro? «Ma va là... I miei marchi di fabbrica! Sono noti in tutta Europa. È un'immagine di qualità. Non perderò clienti per una lira un po' più forte». Si sente le spalle larghe, Marina Salamon. È in pausa-pranzo, c'è da allattare il suo ultimo figlio. Qualche minuto, «fatto», e ricollece nuovamente in fabbrica a lavorare.

Salamon: quota 990 va bene

«Che si diceva? La lira a 990? Va bene. O insomma: va bene nel senso che non si poteva pretendere di più». Nessun contraccolpo sull'export? «E perché? Qua, se pensi di vincere la concorrenza sul fronte dei prezzi, la pigli sui denti. La nostra forza è la qualità, l'immagine, il design. Saranno svantaggiati in pochi: quelli che hanno guadagnato speculando sulla lira debole e che non hanno reinvestito. Ma gli altri...».

Lei esporta, come tutti da queste parti, il grosso della produzione. Soprattutto in Europa, nell'area del franco e del marco: «Non ho mai speculato sui cambi. E non è che anche prima, con la lira sopra le 1.200 per marco, fosse tanto facile. Mica son scemi, i tedeschi, tiravano da matti sui prezzi, accidenti come tiravano: "Signora, lei deve fare grosso sconto"... E vabbè, col marco favorevole davvo vantaggio ai clienti».

Pensere: Marina Salamon è vicina all'Ulivo, sfido che non muggina. Macché. Da tutto il Nord Est si leva un coro che non sarà di gioia strenua, ma neanche di depressione. Eppure è un'area che vi-

«Basta coi piagnistei». «È una spinta per migliorare efficienza e competitività». «Noi viviamo di qualità, non di bassi prezzi». La lira rafforzata sul marco non spiace più di tanto agli industriali del Nord-Est, proprio quelli che puntano sull'export. Molti, oltretutto, lavorano da tempo col dollaro. Questa volta non mugugnano neanche i «piccoli»: «La nostra forza è la capacità di adattamento», «abbiamo ancora margini per accordarci coi clienti».

DAL NOSTRO INVIATO
MICHELE SARTORI

ve di export, che contribuisce per più di un terzo ai 45.000 miliardi di saldo attivo della bilancia commerciale italiana nei primi nove mesi di quest'anno.

Prendi Giovanni Caberlotto, uno dei grandi vecchi del miracolo nord-destino, scarponi da sci e dintorni. «In Germania? Perbacco, in Germania vendono un sacco». Dunque, che fa con una lira più forte sul marco? Alza i prezzi? Li tiene fermi e abbassa i guadagni? «Mah... Facile che darò una registratina all'efficienza. Cosa vuole, questo cambio sarà una spinta a rendersi ancora più competitivi».

Il fattore-competitività

Ma per lei non cambia proprio nulla? «No. Per me no. Vede, noi abbiamo qua il cervello, ma produciamo in giro per il mondo, ci basiamo sul rapporto fra dollaro e marco. Insomma, lira più, lira meno... Il costo degli interessi, invece, le tasse, questi sono problemi».

È la stessa strada che vede Giuseppe Stefanel: «Cercheremo un'efficienza ancora maggiore». E manda a dire ai suoi colleghi: «Basta coi piagnistei, non possiamo continua-

re a lamentarci di tutto».

Dai grandi ai piccolissimi. Sorpresa, neanche loro si lagnano. «Quota 990 è dura ma non durissima: un onorevole compromesso», giudica Giuseppe Bortolussi, leader degli artigiani mestrini. Bortolussi è quel signore che ha un computer al posto del cervello, se in Italia ci sono 150.000 leggi lui le conosce fino all'ultima postilla, e immagina ogni statistica, sforna continuamente pagine di pubblicità zeppine di calcoli e tabelle per difendere la categoria dalle tasse, dalle accuse di evasione...
Eppure, stavolta non brontola. «Abbiamo ancora margini larghi di competitività. Cui clienti ci si può mettere d'accordo». Anche qui, quello che conta è la qualità. «Pensi ad un'impresa artigiana ad alta tecnologia che fornisce le gabbie in ferro per costruire un grattacielo a Praga. Magari uno di quei grattacieli di avanguardia, progettati da grandi firme. Va bene, la fornitura delle gabbie costerà quell'un per cento in più. Ma crede che, per una manciata di milioni, i committenti rinunceranno a questa impresa italiana, rischieranno di rivolgersi a



chissà chi?». Gli artigiani veneti esportano un terzo della loro produzione. Il trend è ancora in salita. Facile considerazione di Bortolussi: «Negli ultimi sei mesi il marco valeva in media 1.011 lire. Se fosse vero che facevamo affari solo a causa del cambio drogato, già da tempo non dovremmo vendere niente. No, no: ci sono settori in cui siamo i più efficienti al mondo».

Contenti anche i piccoli

Proprio nessuna difficoltà? «Io lo vedo solo per chi sta lavorando sulla base di vecchi contratti in marchi. Chi firma contratti da oggi in poi, invece, si metterà d'accordo col cliente. Si fa così, no? Anche quando il marco era a 1.275 i tedeschi, per vendere a noi, calavano i prezzi. E non ci rimettevano. L'importante, piuttosto, è che la lira non si rivaluti ulteriormente. E se magari si abbassasse il costo del denaro... Perché sa, un colpo qua, un colpo là, alla fine è la pagliuzza che spezza la schiena all'asino».

Pagliuzza, o goccia, per il vicentino Rolando Lubian, ramo abbigliamento, subforniture: «Questa del



Marina Salamon e a sinistra Marco Carraro

Stefano Fiorentino

cambio, in sé, è una goccia. Ma una goccia che si aggiunge alle altre, le nuove imposte, la solita manfrina del "piccolo è bello" sbandierata solo quando si vota...».

D'accordo, ma questa quota 990? «Non è che ci strappiamo i capelli: la forza delle imprese del Nord Est è la capacità di adattamento».

Lubian esporta molto, e proprio nell'area del marco. Che farà? «Io non ho ribassato i prezzi quando il marco era a 1.200, non li alzerò adesso. Noi lavoriamo per la qualità, per lo stile, non per la convenienza. Ma sì, ci rimetterò qualcosa, però prima avevo guadagnato di più, le cose si compensano». Ha anche una fabbrica in Slovacchia. Là ci saranno contraccolpi? «Ma nooo. L'unico problema che ho è la qualità. La manodopera più bella è la nostra. Ah, se non pesassero tanto tutti questi costi indiretti...».

Sospirone: «A volte prendo un compasso, lo pianto sul mio paese, lo allargo fino alla fabbrica in Slovacchia, mille chilometri in là. Poi giro, giro... Con la stessa distanza arrivo in Sicilia, in Calabria. Se non

ci fosse la criminalità... Se si accettassero le gabbie salariali...».

«...E se il marco fosse a quota 750 quando si compra, a 1.500 quando si vende...», scherza a Padova Mario Carraro, industriale-intellettuale-quasi ministro, una potenza nel ramo trattori, novanta per cento della produzione esportata. Preoccupato? Quando mai: «Le nostre prime monete sono il dollaro e la sterlina».

Carraro: ma noi siamo forti

E già, chi l'ha detto che tutti siano là ad arrabattarsi sul marco? O che i contraccolpi di un cambio debbano essere automatici ed immediati? «In ogni caso non soffriremo di rivalutazione; noi, in agreement coi clienti, avevamo negoziato il cambio per tutto il 1996. Sì, forse nel 1997 perderemo appena un po' di competitività verso i concorrenti tedeschi. Ma sa, siamo fornitori di molte industrie di trattori, grandi imprese che non possono cambiare programmi da un giorno all'altro per un punto percentuale. E poi...». E poi? «La media industria italiana è forte, molto forte, mi creda. E la piccola è dinamica, molto-molto dinamica».

Fossa: adesso giù i tassi E Cipolletta ringrazia Ciocca

«Il marco a 990 lire è una quota difendibile solo se si è in grado, in tempi brevi, di mettere insieme tutta una serie di strumenti in grado di accelerare la discesa del costo del denaro e se il Governo opererà concretamente anche a favore dell'impresa. Altrimenti questo cambio può creare sicuramente problemi, specie per quanto riguarda l'esportazione». Questo il giudizio espresso ieri dal presidente della Confindustria, Giorgio Fossa. E il direttore generale della Confindustria, Innocenzo Cipolletta, incontrando il governatore della Banca d'Italia, Antonio Fazio, ha voluto esprimere il suo apprezzamento per il rientro della lira nello Sme con un «mi ringrazzi Ciocca...» (il vicedirettore di Bankitalia che ha negoziato la quota 990 a Bruxelles). Lo scambio di convenevoli è avvenuto a margine della terza conferenza nazionale di statistica. Alla conferenza ha presenziato il Capo dello Stato Oscar Luigi Scalfaro, il Presidente della Camera Violante. Poi Cipolletta ha spiegato: «Ho detto che la quota di 990 per la lira la giudico buona, comunque significativa. Siamo comunque vicini a quota 1000. Ora il Governo deve agire perché questa quota sia rispettata, ma la quota 990 è accettabile, se uno riesce a confermarla con politiche di risanamento della finanza pubblica e con una politica salariale conseguente a questa quota». Per il direttore di Confindustria «la quota di 990 non è impossibile da mantenere. Ora però nei prossimi mesi dobbiamo immaginare tassi uguali a quelli degli altri Paesi poiché non possiamo pensare di avere tassi di interesse diversi da quelli della Germania». Alla domanda dei giornalisti sul perché Confindustria aveva chiesto quota 1050 Cipolletta ha spiegato che «con questi comportamenti 1050 ci garantiva meglio da deviazioni future. Adesso non ci potranno essere più deviazioni e soprattutto tasse, perché è ovvio che un risanamento con le tasse rende la competitività del Paese molto più bassa - ha concluso - mentre un risanamento con la riduzione della spesa la migliora».

USATO FINANZIATO DEI CONCESSIONARI ALFA ROMEO: GUIDATE SUBITO E PAGATE IN 20 RATE A TASSO ZERO.

FINANZIAMENTO FINO A 12.000.000 IN 20 RATE A TASSO ZERO SULL'USATO GARANTITO* DEI CONCESSIONARI ALFA ROMEO.

ESEMPIO DI FINANZIAMENTO A TASSO ZERO: Importo da finanziare L. 12.000.000
• Rate n. 20 • Importo rata mensile L. 600.000 • Scadenza prima rata a 35 gg.
• Spese di gestione pratica L. 250.000 • T.A.N. 0% • T.A.E.G. (indicatore del costo totale del credito) 2,42%. Offerta non cumulabile con altre iniziative in corso, valida fino al 31 dicembre 1996, salvo approvazione SAVA. Per ulteriori informazioni sui tassi e sulle condizioni praticate da SAVA, consultare i fogli analitici pubblicati

a termini di legge. *Garanzia Autoexpert a richiesta (la garanzia vale 12 mesi senza limiti di chilometraggio sulle principali parti meccaniche e del motore).



INFORMATEVI DAI CONCESSIONARI ALFA ROMEO.

Concessionari Alfa Romeo

