



drago cinese

Italia, la Cina d'Europa



Roberto A. Foglietta

GNU/Linux Expert and Innovation Supporter

Published Sep 5, 2024

BOZZA DA REVISIONARE - COLLAGE DI MIEI COMMENTI

Vale la pena ricordare che per decenni Confindustria ha pesantemente condizionato la politica monetaria dei vari governi pretendendo la svalutazione della Lira per agevolare l'export. La cosa era talmente marcata che viaggiava a due cifre percentuali, al punto che si dovette introdurre la scala mobile che però non compensava integralmente la svalutazione.

Si potrà obiettare che anche il rublo svaluta (in media dell'8%, l'anno) e anche da loro gli aumenti base sono minori (5.5% anno) ma nella realtà a causa di continui correttivi che il perfido Putin concede talvolta urbi et orbi altre volte per categorie, il salario medio è sempre aumentato più della svalutazione del rublo. Ma soprattutto la Russia è un grande esportatore di energia, noi eravamo la 4a potenza industriale.

L'idea alla base di questa politica monetaria era di diventare la Cina d'Europa e quindi competere sui costi di produzione. Si era così convinti di questo che si arrivò a svalutare

la Lira così tanto che uscì dal serpente monetario (SME) e così a ridosso dell'introduzione dell'Euro (1999) noi rischiavamo di starne fuori, mentre i tedeschi continuavano a bacchettarci invitandoci ad investire in innovazione.

Noi da italiani +Furby abbiamo sempre pensato che i tedeschi ci bacchettassero sulla svalutazione della Lira perché temevano la nostra concorrenza mentre loro facevano l'opposto rafforzare e/o consolidare il marco e investire in innovazione (industria ad alta tecnologia e ad elevata automazione).

Ci chiedevano una migliore qualità della produzione perché LORO avevano bisogno di quella migliore qualità ed erano disposti a pagarla bene. Ma noi, i nostri industriali, i nostri politici, continuavamo imperterriti a voler essere la Cina d'Europa e non sentivamo ragioni, perché ognuno aveva i suoi ottimi vantaggi:

- i politici potevano "gestire meglio" il debito pubblico sapendo che lo avrebbero lasciato alla generazione successiva

- gli industriali erano convinti di pagare meno la mano d'opera, esportare di più e ottenere più sussidi dallo Stato

- i sindacati erano felici di dover essere chiamati in causa per negoziare nuovi aumenti che qualcosina vincevano sempre

Poi un bel giorno arriva l'Euro, che gli italiani pensano sia stata la loro rovina, ma dimenticano che l'Euro è stato introdotto nel 1999, diventato moneta unica nel 2000 e la Cina - quella vera - è entrata nel WTO nel 2001.

La Cina - quella vera - che era stata esclusa dagli accordi per il commercio internazionale (World Trade Organisation) contava una popolazione di 1.27 miliardi di persone al 2001. Per fare un confronto gli USA ne avevano 285 milioni.

Si noti che l'India era entrata nel WTO già nel 1995 e già allora contava 963 milioni di abitanti. Ma per via della seconda lingua inglese, del passato coloniale britannico, non era mai stata veramente isolata dal commercio mondiale, semplicemente vi partecipava attraverso paesi proxy, come gli UK appunto.

Quindi l'India che entra nel WTO è stato un po' come se l'Africa si fosse emancipata dal Franco Coloniale Francese piuttosto che un vero e proprio debutto sul mercato internazionale come lo fu per la Cina, che avevano sempre avuto il veto ad entrare da parte degli USA.

Ma con l'introduzione dell'Euro che gli americani hanno sempre percepito come un concorrente e un antagonista del dollaro, a sorpresa decisero di togliere quel veto.

Così mentre noi ci eravamo dati alla più feroce svalutazione uscendo anche dallo SME per prepararci a competere con l'India sui prezzi invece che sulla qualità - e questo già dovrebbe darvi un'idea di quanto fosse idiota quell'idea - ci accorgemmo che

Ci accorgemmo che rimanere con la Lira mentre l'Unione Europea adottava l'Euro significava perdere competitività nelle vendite perché gli acquirenti finivano per doversi gestire il cambio e lo SME era proprio stato creato per fare in modo che il cambio di valuta non fosse troppo rischioso per contratti anche a medio termine.

Già perché quando nel 1993 cessarono i tratti del mercato unico europeo 1993, la Polonia chiese di entrare nella novella Unione Europea, sicché ci trovavamo con l'India nel WTO, al pari della Polonia in termini di competitività del cambio valutario e a rischio di vedere la Polonia entrare nella UE, cosa che accadde nel 2005.

Quel giorno capimmo che dovevamo per forza entrare nella moneta unica e per compensare la svalutazione si fecero finanziarie lacrime e sangue con tanto di patrimoniali.

Dal canto loro gli americani che non digerivano l'idea di avere un concorrente sul piano internazionale al dollaro, decisero masochisticamente di togliere il veto all'ingresso della Cina nel WTO ed era il 2001.

Così quasi 1.3 miliardi di lavoratori a bassissimo costo e consumatori di poverissimo profilo entrarono nel WTO e il nostro sogno di essere la Cina d'Europa s'infranse contro la brutale realtà.

Il nostro sogno di essere la Cina d'Europa s'infranse contro la brutale realtà. Veramente no, andammo avanti su quella strada in modo imperterrito trascinati nel baratro da Confindustria che a quel punto cambio strategia visto che la svalutazione della Lira non era venuta meno.

Se non ci permettete di continuare ad essere competitivi sui costi di produzione traslochiamo in Cina o nell'est Europa. Cosa che comunque hanno fatto, in particolare la manifattura, ma non tanto per i costi del lavoro visto che anche in Germania hanno un'ottima manifattura portata avanti con salariati 2x volte meglio pagati e meglio garantiti.

È proprio lo sfizio dell'industriale italico che ha il pallino che ogni centesimo speso in mano d'opera sia un costo e mai un investimento. La sublimazione del principio HR, risorse umane da sfruttare in misura fantozziana e oltre. Modello anche ideologico opposto allo Human Capital che però è tipico delle produzioni di alta qualità, alta tecnologia, alta automazione come la giapponese Toyota.

Perché su mercato ci sono fondamentalmente 3 modi di vincere: 1. competizione sul prezzo basso; 2. competizione sull'alta qualità oppure 3. novità. Giacché non si può introdurre novità o abbassare i prezzi

Perché su mercato ci sono fondamentalmente 3 modi di vincere: 1. competizione sul prezzo basso; 2. competizione sull'alta qualità oppure 3. novità. Giacché non si può introdurre novità o abbassare i prezzi indefinitivamente significa che l'unica strategia vincente e sostenibile sul lungo periodo è la #2, ovvero la qualità della produzione.

Per la qualità della produzione, i salari del personale non sono solo un costo ma anche un investimento per tenersi in casa personale altamente specializzato. Non gente che gira i bulloni come potrebbe fare un qualsiasi robot anche peggio.

Infine, per concludere, a coloro che dicono che l'Euro ci ha rovinati ed è stato la fortuna della Germania occorre ricordare che:

1. ci siamo rovinati con le nostre stesse mani;
2. ci siamo rovinati ignorando i consigli della Germania a seguire la loro strada invece della nostra;
3. dimentichiamo il ruolo della politica monetaria e di Confindustria nell'entrare nell'Euro a colpi di patrimoniali e finanziare lacrime e sangue;
4. confondiamo la relazione di causa-effetto dell'ingresso della Cina nel WTO (2001) con l'ingresso nella moneta unica (2000).

Quindi, ancora una volta: colpa della Germania cattiva. Quando in realtà è stato USD vs EUR.

Share alike

© 2024, [Roberto A. Foglietta](#), licensed under Creative Common Attribution Non Commercial Share Alike v4.0 International Terms ([CC BY-NC-SA 4.0](#)).



Like



Comment



Share

 1 · 1 Comment



Roberto A. Foglietta

GNU/Linux Expert and Innovation Supporter

UPDATE 05.09.2024

23m



Bozza revisionata, prima stesura dell'articolo completata. Aggiunto altro materiale, riferimenti bibliografici, da giornali e ad altri articoli. Completando la narrazione e arrivando fino al presente.