

INTERVISTA

Gian Maria Gros-Pietro

Economista industriale Luiss Roma

# Ci si difende con più tecnologia

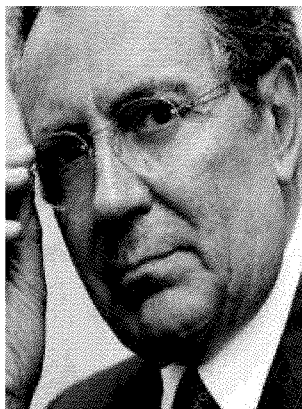
■ Come reagire alle tensioni sulle materie prime? Un economista industriale del calibro di Gian Maria Gros-Pietro (ordinario di Economia dell'impresa alla Luiss di Roma dove dirige il dipartimento di Scienze economiche e aziendali), con esperienze anche "sul campo" come top manager, spiega che le aziende possono navigare meglio nel mare in tempesta se riescono a legare una parte dei loro costi alle valute e ai mercati esteri dove realizzano i loro ricavi.

**Professor Gros-Pietro, le materie prime sono un terreno scivoloso. C'è il noto "effetto farfalla" per cui la "nina" del Pacifico fa aumentare prezzi dei "condom" a Londra, come scrive il Financial Times? Oppure il fatto che i cinesi passino dal riso alle bistecche fa impennare i prezzi della pasta?**

I rialzi delle materie prime hanno due fondamenti. Il primo è lo sviluppo accelerato di Asia e America latina. Basta a mettere sotto pressione le commodity. Anche perché richiede nuovi impianti, con un assorbimento di risorse primarie senza precedenti. Di qui la spinta verso tecnologie capaci di ridurre il rapporto tra consumo di risorse, anche ambientali, e reddito mondiale. Ne deriva il secondo fondamento: servono nuove risorse specifiche, dai metalli nobili per i catalizzatori delle auto, alle terre rare per migliorare l'efficienza di motori elettrici e batterie.

**Le commodity sono un settore globale e complesso: ad esempio i produttori vendono in dollari e acquistano in euro...**

Movimenti tendenziali forti, fluttuazioni brevi della domanda a fronte di capacità produttive che hanno tempi di adeguamento lunghi, provocano oscillazioni violente dei prezzi che spingono gli



Docente. Gian Maria Gros-Pietro

«Svincolarsi dal costo dei fattori con qualità e specificità dei prodotti è la via da seguire»

«Il boom asiatico e le coperture a termine sono tendenze destinate a durare»

## IN ITALIA

**+4%**

**Prezzi alla produzione**  
L'Istat a settembre registra in Italia una crescita consistente dei prezzi alla produzione. Su base annua l'aumento è pari al 4%, con impennate maggiori per alcuni settori tra cui chimica (+5,5%) e metallurgia (+7,6%).

**+1,7%**

**Prezzi ai consumi**  
Impatto limitato finora quello sui prezzi finali. L'inflazione di ottobre è all'1,7% su base annua, gli alimentari restano "freddi": +0,6%

operatori a coprirsi sui mercati a termine. Controparti sono gli operatori finanziari. I provvedimenti dalle autorità monetarie hanno accentuato la tendenza. La liquidità non si è dimostrata capace di avviare una stabile ripresa della domanda; trova invece sfogo in investimenti speculativi accentuando così la volatilità. Gli effetti reali sono imponenti sia per i cambiamenti dei prezzi relativi sia per la competitività.

**Che influenza ha questo scenario sulle aziende del made in Italy? Cominciamo dai beni di consumo.**

Le nostre imprese sono in grado di navigare su questo mare in tempesta. La loro stella polare sta nella specificità dei prodotti, nella qualità, nella tecnologia. Tutti elementi meno legati al costo dei fattori: diventeranno sempre più importanti. L'aumento di benessere dei paesi emergenti amplia lo spazio per queste produzioni. Per un paese che rappresenta meno dell'1% della popolazione mondiale, specializzato in produzioni non di massa, l'emergere di nuovi mercati di consumo affluente rappresenta una grande opportunità.

**E per i macchinari industriali?**

Altrettanto vale per la meccanica strumentale. Le produzioni di impianti sono specializzate perché gli utilizzatori hanno esigenze diverse: impianti dedicati, anche se prodotti in piccola scala, risultano più redditizi per il cliente di quelli standard, a costi inferiori. È l'arena competitiva ideale per l'imprenditoria italiana.

**Il recente fenomeno delle "reti d'impresa" può servire per alleggerire i problemi dei nostri imprenditori?**

I network possono essere uno strumento molto utile per affrontare i nodi di distretto. L'acquisto collettivo di materie prime, di ener-

gia, di componenti è un esempio di azione che potrebbe essere svolta a livello di rete, con cospicui guadagni di efficienza.

**C'è, infine, qualche "istruzione per l'uso" che lei, può dare alle Pmi che esportano, e quindi sono maggiormente in balia della volatilità dei prezzi internazionali?**

In un mare in tempesta non si naviga contro gli elementi. Se è necessario servire mercati lontani, se cambi e prezzi relativi mutano in modo non dominabile né prevedibile, è bene avere almeno una parte dei costi originati nelle monete e nei sistemi dove si hanno i ricavi. Anche per una questione di responsabilità sociale verso i mercati "serviti". Non si può dire che si "serve" un mercato se ci si limita a scaricarvi dei prodotti, senza contribuire alla sua crescita. Una distribuzione spaziale delle attività produttive che salvaguardi le radici creative territoriali dell'impresa, ma che vi associ la crescita nei territori di sbocco, sembra più sicura e più equa.

F.V.

franco.vergnano@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

