

L' industria automobilistica di fronte alla globalizzazione

L' industria automobilistica nord americana è in una crisi profonda. Pochi anni or sono essa sembrava, invece, essersi levata in piedi dinanzi ai giganti giapponesi che ne insidiavano il primato mondiale financo sul suo stesso territorio. Quello di elezione e per eccellenza: quell'immenso mercato interno che era stato la sua patria e il centro irradiatore di un potere mondiale. Testa a testa giapponesi e nord-americani si erano confrontati e, così come pareva dovesse accadere nell' informatica distribuita e nelle telecomunicazioni, i secondi parevano soccombere dinanzi ai giganti del Sol Levante. Vennero poi, nel decennio novanta, gli anni della globalizzazione finanziaria dispiegata e della competizione a pelle di leopardo su scala planetaria. Essa aveva alcune notevoli novità rispetto agli anni della grande crescita seguita alla seconda guerra mondiale. La competizione, per le grandi multinazionali, significava competere sì sul segmento finale dell' offerta al consumatore, ma, nel contempo, cooperare industrialmente, nella fabbricazione si badi bene, dove vi sono sì i robot, ma anche viti e bulloni, sudore e sangue che scorre, intelletto e resistenza fisica che si fondono e che non si vedono ma che esistono. Occorreva cooperare, del resto, nelle grandi strutture componentistiche di tre grandi industrie mondiali: l'aeronautica, la petrolifera, l' automobilistica. Questo perchè la globalizzazione apriva immensi mercati e i volumi dovevano essere giganteschi per far fronte alla legge dei rendimenti decrescenti e alle perdite di efficienza che la grande scala imponeva inesorabilmente, mentre altrettanto inesorabilmente imponeva sé stessa. I mercati nord americani finanziariamente molto meno imperfetti di quelli giapponesi, occulti e collusi, diedero un aiuto straordinario all' industria nord americana che rapidamente recuperò il terreno rispetto a quella del Sol Levante. Tutto pareva ritornato come prima. Ma la crisi, invece, minava alle radici l' industria nord americana. E le radici erano là dove si

stava formando quello che io anni or sono chiamai il capitalismo dell' alleanza, che, mentre compete, appunto, cooperava. Cooperava con i fornitori in primo luogo e cooperava con essi mentre doveva esternalizzare funzioni che un tempo costruiva da sè e che ora erano nelle mani, invece, di quegli stessi fornitori che via via acquisivano sempre più potere erodendo margini di guadagno. Le sinergie e le interconnessioni con essi divenivano e divengono a questo punto fondamentali. E' il problema che vive l' industria aeronautica e soprattutto quella petrolifera che non fa più nulla senza un' integrazione complessa tecnologica e finanziaria tra più soggetti societari. La stessa cosa capita alla FORD e alla GM. Razionalizzare i costi implica razionalizzare i costi dei rapporti con questi fornitori e collaboratori su grande scala e dominarli anzichè esserne dominati, innanzitutto sul piano tecnologico. Il prezzo diviene spesso ininfluenza rispetto alla rapidità e alla sicurezza della consegna dei prodotti. In questo campo i giapponesi e gli europei sono più efficienti dei nord americani. Il fenomeno NISAN- RENAULT è lì dinanzi a tutti a dimostrarlo. E' in questo cruciale snodo dell' industria che quella nord americana perde terreno . E perde altresì terreno sul segmento finale della consegna del prodotto al consumatore. La legislazione antitrust impedisce la razionalizzazione dei concessionari, che sono troppi e che castrano all' origine ogni tentativo di rifondare le reti di vendita secondo criteri di efficienza e di efficacia. I problemi sono quindi assai più ampi e profondi dei costi previdenziali dei dipendenti dell' industria automobilistica. Occorre un ripensamento complessivo della struttura industriale e una razionalizzazione che inizi dai processi di fabbricazione. Processi che troppo spesso, erroneamente, crediamo che non esistano più.

Giulio Sapelli