

C'era una volta

l'inflazione

Ing. Enrico Mascheroni

Sagno, Agosto 1996

Introduzione

Il presente testo non vuole essere una favola sull'economia, ma piuttosto un'opportunità di riflessione su come, molto probabilmente, l'economia sia definitivamente cambiata e vada rivista partendo dalle sue regole fondamentali.

L'inflazione è un fenomeno economico di cui tutti ne conoscono il significato, i cui valori sono seguiti da tempo da tutti i cittadini poiché, tali valori, determinano il rincaro dei prezzi, la perdita di valore delle proprietà basate sul risparmio, il bisogno di riadeguamento dei salari.

Solo pochi anni or sono il valore incrementale dell'inflazione veleggiava in certi paesi industrializzati attorno al 15-20% per toccare punte del 200-300% annui in paesi in via di sviluppo.

Ad oggi il tasso d'inflazione si attesta a pochi punti percentuali.

La domanda di fondo e soggetto della presente analisi è; se si ritornerà mai a quei valori a 2 o più cifre oppure se l'inflazione è destinata a non fare più notizia.

Perché si è arrestata ?

L'inflazione ha avuto una battuta d'arresto quando fu attuata una politica di contenimento dei tassi monetari. Questa politica è stata voluta dal governo USA per permettere un rilancio dell'economia, soprattutto industriale che era entrata in forte crisi.

Già questa motivazione è un segnale di novità e in contro-tendenza, poiché storicamente l'inflazione è sempre servita a garantire uno sviluppo economico-industriale visto che permetteva di favorire l'ammortamento degli investimenti ed il pagamento dei debiti contratti, stimolando una veloce realizzazione dell'idea imprenditoriale che permettesse di contrarre i tempi di ritorno degli investimenti per non farsi soffocare dall'accumulo degli interessi sul costo del denaro.

Inoltre veniva favorita la circolazione del denaro.

Quindi fondamentalmente l'inflazione era vista, soprattutto quando non elevata, come un toccasana per l'economia, specialmente per quella di carattere privato. Per contro l'economia pubblica ha sempre sofferto questo fenomeno, poiché intrinsecamente scandita da tempi più lunghi e quindi soggetta alla pressione degli interessi sul debito.

Ad un certo momento ci si è trovati con un economia pubblica sommersa dai debiti, da un economia

privata in rallentamento a causa anche di un mercato meno ricettivo, con nuovi potenziali mercati che, pur avendo dei reali bisogni e mostrando disponibilità all'acquisto non godevano di monete stabili e non potevano permettersi di rincorrere l'aumento dei prezzi, l'aumento dei salari faceva prospettare una migrazione delle attività produttive verso paesi più attraenti e non da ultimo gli investitori avevano dirottato i propri interessi su investimenti di tipo finanziario più che industriale.

Quindi la riduzione dei tassi d'interesse consente e conferisce un'aumento della stabilità economica lenendo i fenomeni citati nel paragrafo precedente.

Il vero cambiamento

La virata di boa comunque non è stata determinata solo dalle necessità descritte poiché, le virate, per essere definitive, devono essere innescate da diversi fattori significativi.

Ora il cambiamento più significativo avvenuto in questo periodo storico è stato la dematerializzazione dei prodotti, ossia il fatto che su 100 unità pagate dal cliente per un prodotto o servizio, la parte materiale vale solo circa 15 il resto è parte immateriale.

Questo fenomeno modifica e adatta i comportamenti dell'economia alle caratteristiche dell'immateriale. I tipici prodotti immateriali sono l'informazione, l'idea o progetti, i metodi, i servizi.

Queste caratteristiche sono principalmente la replicabilità a costo bassissimo, la salvaguardia della proprietà originale, lo sviluppo incrementale.

Per spiegarmi meglio intendo con:

Replicabilità a costo bassissimo il fatto che un'informazione la posso replicare avendo come costo solo il supporto (carta, dischetto) ed il tempo nonché utilizzo dello strumento di copiatura, senza dover disporre della materia prima necessaria alla costruzione o formazione di questa informazione.

Salvaguardia della proprietà originale il fatto che colui il quale genera un'informazione, anche vendendola, ne rimane proprietario e può rivenderla all'infinito, lo stesso lo può fare il primo acquirente rivendendola all'infinito meno 1, ecc.

Sviluppo incrementale il fatto che un prodotto immateriale può essere sviluppato e quindi si può realizzare un nuovo prodotto partendo da uno già realizzato senza, al contrario del prodotto materiale, aver bisogno della ri-produzione della parte originaria.

Tra le citate, che sono le più importanti ma solo alcune delle differenze tra un prodotto materiale ed immateriale, quella che merita maggior attenzione è la seconda, ossia la salvaguardia della proprietà originale poiché è quella che maggiormente muta le regole economiche.

Le altre due, ad esempio, possono ridurre i costi della prestazione (prestazione= prodotto o servizio), ma mantengono inalterati i principi economici.

Come cambia la legge della domanda e dell'offerta

In un economia del materiale qualora io ho venduto un prodotto, non ne sono più proprietario. Con la speranza di aver realizzato un buon margine devo ricominciare daccapo a produrne una nuova unità.

Il mio cliente, a sua volta, può cercare di rivendere l'unità magari ad un prezzo maggiore e io non posso impedirglielo, non avendola più a disposizione.

Nel mercato dell'immateriale ciò non vale più poiché io potrei impedire la rivendita offrendo anche un prezzo più basso di quello convenuto col mio cliente impedendogli de facto di rivenderlo anche al medesimo prezzo d'acquisto.

In questo mercato diventa ricco chi può, nel più breve tempo possibile distribuire in modo capillare la prestazione, impendendo che altri lo facciano grazie alla rivendita di una copia.

Una delle leggi basilari dell'economia può quindi essere stravolta.

È la legge della domanda e dell'offerta.

Questa legge prevede che, effettuando una vendita il prezzo di quella prestazione debba per lo meno non scendere, di solito salire poiché vi è meno disponibilità a seguito di una costante pressione della domanda.

Ora, nell'immateriale, all'atto della vendita, posso immediatamente diminuire di un il mio prezzo, e questo è tanto maggiore e positivo quanto maggiori sono le vendite, poiché il guadagno viene realizzato non sulla singola vendita, ma sull'integrale delle vendite della prestazione, potendo perfino prevedere che il mio margine sulla singola vendita sia negativo rispetto ai costi di realizzazione della singola unità.

Questo consente, sommato all'effetto dello sviluppo incrementale, di innalzare una barriera molto resistente verso la concorrenza da un lato; mentre dall'altro di poter affermare che con più aumenta la domanda con più il prezzo diminuisce.

Quindi si ha un rafforzamento della spirale dei prezzi al ribasso con più l'economia è vivace.

Ma non basta

Oltre a quanto ho descritto poch'anzi vi è un'altra questione, questa volta tecnologica che permetterà, soprattutto in un prossimo futuro, una riduzione dell'inflazione. Questo fatto è la telematica.

Come detto circa il 15% delle prestazioni sono ancora di carattere materiale, quindi devono essere prodotte per esistere. La maggior parte dei beni di consumo potrà in futuro essere prodotto solo su comanda, ossia praticamente in just in time completo, evitando lo stoccaggio, la distribuzione capillare e quindi una produzione in grande numero solo per permettere la migliore reperibilità da parte dei clienti.

Con ciò mi riferisco soprattutto i prodotti di larga consumazione, quali gli alimentari ad esempio.

La telematica permette già oggi il tele-acquisto, la realizzazione di mercati virtuali e le ordinazioni remote; ossia il poter acquistare senza recarsi nel grande magazzino facendone decadere il bisogno di esistere sia ai magazzini stessi sia ai prodotti in essi esposti. Questo consente la riduzione e l'ottimizzazione della produzione oltre naturalmente una riduzione dei prezzi al consumo poiché diverse maglie della catena logistica vengono meno.

In ogni caso quest'ultimo effetto sarà reso meno vistoso dall'aumento della popolazione mondiale che farà richiesta di beni di largo consumo. Pensiamo ai paesi emergenti o dell'est che richiederanno sempre più prestazioni ora non consumate.

Conclusione

La sovrapposizione di diversi effetti, ha quindi permesso un drastico cambio di direzione in un fenomeno

economico che ha segnato lo sviluppo della società industriale.

La revisione della legge della domanda e dell'offerta apre le porte alla revisione di buona parte delle leggi del mercato, poiché esse su questa basata. Come si dovrà arrivare ad una revisione del bilancio in quanto tale, inglobando i valori immateriali, quali la formazioni e le informazioni presenti in una società, per meglio definire il valore della società stessa.

Diversi saranno comunque i cambiamenti nei comportamenti del management, tra i quali il non poter più ragionare in termini di cifra d'affari, poiché essa non più proporzionalmente legata alle vendite, ma più che altro in base alla redditività della prestazione sul suo arco di vita.

Questo trend di sviluppo e tecnologico, come progressi relativi all'automazione della produzione potranno sicuramente portare il tasso occupazionale del settore secondario a valori molto bassi consentendo comunque volumi produttivi maggiori degli attuali, ricalcando quanto è avvenuto nel settore primario con l'avvento della rivoluzione industriale.

Quindi nel prossimo futuro saremo confrontati con comportamenti economici che possono sembrare anomali e che in realtà lo sono se continuassimo ad analizzarli con le vecchie leggi senza considerare i cambiamenti in atto.