

Perché non cessi il mercato

Mauro Artibani

06-09-2016

La crisi non scende, vogliamo trasalire?

Trasaliamo: "Oggi la quantità offerta per la vendita al prezzo di ieri, supera la quantità domandata al prezzo di ieri. Se i venditori vogliono tirarsene fuori, devono vendere ad un prezzo inferiore a quello di ieri. Se tutti vogliono tirarsene fuori oggi e nessuno vuole comprare, il prezzo scende a zero. Il mercato cessa di esistere".

Ta, tatà, questo dice Gary North.

Se, con fare scaramantico, ti tocchi non basta quando dice questo l'Istat: Ad agosto si registra un peggioramento della fiducia sia tra i consumatori sia tra le imprese: l'indice del clima di fiducia dei consumatori passa da 111,2 di luglio a 109,2 e l'indice composito del clima di fiducia delle imprese scende da 103,0 a 99,4. Tutte le stime riferite alle componenti del clima di fiducia dei consumatori registrano una flessione, seppure con intensità diverse: il clima economico passa da 129,8 a 125,5, diminuendo per il quinto mese consecutivo; le componenti personale, corrente e futura, dopo l'aumento registrato a luglio, tornano a posizionarsi sui livelli del mese di giugno. Più in dettaglio: il clima personale passa da 105,0 di luglio a 103,6, quello corrente da 109,1 a 107,2 e quello futuro da 114,8 a 112,2.

Sfiducia degli agenti di mercato, insomma. Scrutiamo dentro i fatti: Crescita al rallentatore in Europa per la spesa dei consumatori per alimentari, bevande e prodotti per la casa che ha fatto registrare un incremento pari ai minimi livelli. E' quanto emerge dagli ultimi dati rilevati ed elaborati da Nielsen secondo i quali nel secondo trimestre 2016 i prezzi dei prodotti di largo consumo (FMCG - Fast Mover Consumer Goods) sono cresciuti anno su anno di appena lo 0,7% e, nello stesso tempo, i volumi hanno fatto registrare una variazione dello 0,1%, il valore più basso degli ultimi due anni. Di conseguenza i fatturati dei distributori sono cresciuti dello 0,8%, il tasso minimo da quando sono state effettuate le misurazioni di Nielsen a partire dall'ultimo trimestre 2008.

Anatema, anatema! Cosa fare per sventare quel che dice North?

Beh, perchè il prezzo non scenda a zero ed il mercato non cessi, s'ha da fare in modo che il denaro che consente di fare il prezzo ci sia. Nelle tasche giuste e nella quantità adeguata, a smaltire quanto viene prodotto.

Troppo facile dite?

Le politiche monetarie già tentano di fare questo?

Sì, a debito però e, si sa, chi è già indebitato sta pure sfiduciato.

Quelli poi affrancati dal bisogno, e sono i più, della sfiducia fanno addirittura spallucce.