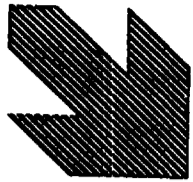
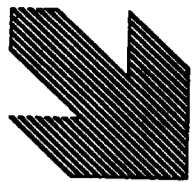


Borsa
-3,82%
Indice
Mib 906
(-9,4% dal
2-1-90)



Lira
Continua
la discesa
nello Sme
Il marco
737,015 lire



Dollaro
Nuovi
minimi
in Europa
In Italia
1.145,425 lire



ECONOMIA & LAVORO

La Fujitsu rileva l'inglese Icl
I tre maggiori produttori del Sol Levante
rincontrano l'inavvicinabile (per ora)
colosso statunitense dell'Ibm

Sbarcano a Londra sognando l'America

I giapponesi usano lo yen nella «guerra dei computer»

Nella guerra che oppone i giganti dell'informatica, i produttori europei rischiano di trasformarsi da protagonisti a obiettivi di conquista. Dopo che la giapponese Fujitsu ha rilevato per oltre 1.600 miliardi di lire l'inglese Icl si è fatta più chiara la vera essenza del conflitto che vede una ristretta pattuglia di giapponesi all'assalto delle ben munite roccaforti americane.

DARIO VENEGONI

MILANO. Da circa un mese l'Inghilterra è scomparsa dalle classifiche dei paesi che hanno una importante produzione nazionale nel campo dei computers. La sua azienda di punta, la Icl, specializzata in mainframes centrali, è stata rilevata dalla Fujitsu, colosso giapponese da 11 miliardi di dollari di fatturato. Se non si può ancora parlare della completa spartizione di una industria informatica britannica lo si deve in pratica a quel singolare fenomeno che è l'Amstrad, società specializzata nella produzione di materiale elettronico e di computers a basso prezzo. L'Amstrad ha chiuso l'89 con un fatturato di 717 miliardi di lire, con una perdita del 14% sull'anno precedente. Nella graduatoria mondiale è al 59 posto.

L'acquisto della Icl fa parte di una strategia di attacco al mercato europeo in vista dell'abbattimento delle frontiere del 1992. I tre maggiori produttori di mainframes del Giappone, nella loro rincorsa alle per ora inavvicinabili

posizioni dell'Ibm, si sono procurati dei canali di penetrazione nel continente. La Hitachi vende i suoi grandi elaboratori sia direttamente sia attraverso una consociata della Siemens. La Nec usa la rete commerciale della Bull, società francese di cui possiede il 15%. La Fujitsu, che già usava il canale Siemens per piazzare i propri supercomputers, ora potrà usare anche il canale Icl.

In linea teorica, sommando il fatturato dell'acquirente con quello dell'acquisita, la Fujitsu raggiungerebbe 13,5 miliardi di dollari, superando la Digital al secondo posto della classifica mondiale. In realtà però nessuno garantisce in questo campo che uno può uno faccia due. Lo sanno alla Unisys (nata dalla fusione di Burroughs e Sperry), dove si fanno i conti con un vertiginoso calo di fatturato e di utili. Ma lo sanno anche alla Siemens, dove si lavora «con scarsissima soddisfazione, al massimo dell'integrazione della neo-acquisita Nixdorf. Per non parlare della Bull, la so-

cietà francese che ha accusato, all'indomani dell'acquisto dell'americana Zenith, un spettacolare aumento delle proprie perdite (oltre 400 miliardi nel primo semestre '90).

In un mercato che si fa di giorno in giorno più difficile, calano inesorabilmente i margini di profitto. Il fenomeno ormai investe tutti i concorrenti, se anche la Digital ha dovuto annunciare a luglio di aver chiuso l'ultimo trimestre in forte perdita.

Come reggere dunque? Molte sono le variabili che entrano in gioco. E' una questione di tecnologia, di organizzazione del lavoro, di quote di mercato e quindi di economie di scala. Un recente studio dimostra che i tre maggiori competitori giapponesi, Hitachi, Nec e Fujitsu realizzano circa 200.000 dollari di fatturato per dipendente: il doppio, in pratica, dei concorrenti americani ed europei.

La Apple, protagonista di una spettacolare ripresa dopo una completa e drastica riorganizzazione interna, riesce a reggere il confronto con un tasso di produttività per dipendente addirittura doppio di quello dei giapponesi. Ma ha da sempre concentrato le sue attività nel solo settore dei personal computers, senza pretese di essere un competitor globale dell'Ibm.

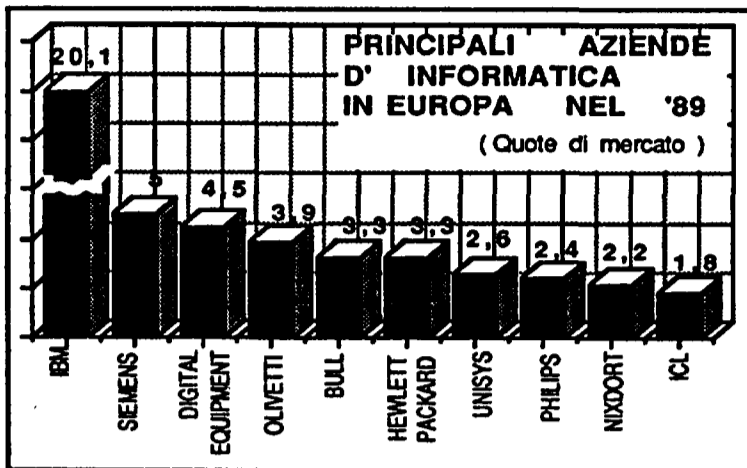
Per gli appartenenti a quest'ultima categoria, invece, tutti gli analisti sono concor-

di nel prevedere tempi assai duri. Pochissimi hanno le dimensioni per competere a livello mondiale. E gli europei non fanno parte di questo club esclusivo. A un presidente della Fujitsu che spavalidamente dichiara la sua società non si considera più giapponese, essendo «il mondo la nostra nazionalità», fa riscontro il febbrile quanto sterile intrecciarsi di contatti tra le case europee, sempre più allarmate dall'aggressività dei nuovi concorrenti.

Nel giro di un trimestre 2 dei 6 maggiori produttori del vecchio continente (Nixdorf e Icl, appunto) sono stati fagocitati da potenze maggiori. Chi sarà il prossimo? Siemens e Bull hanno dalla loro una notevolissima forza finanziaria. La casa tedesca trae dalle sue attività elettroniche ed elettromeccaniche tradizionali, la Bull dall'aver alle spalle lo stato francese, sempre prodigo di mezzi freschi a dispetto dei conti in rosso.

Obiettivamente più esposti sono Philips e Olivetti. La divisione informatica del colosso di Eindhoven è da anni la pecora nera della società. Nel secondo trimestre di quest'anno ha ridotto il fatturato del 13%, contribuendo in misura determinante a portare in rosso i conti di tutto il gruppo.

La società di Ivrea, per parte sua, si avvia a chiudere il '90 nella invidiabile posizione dell'unico produttore



Carlo De Benedetti presidente dell'Olivetti

europeo con i conti in attivo. Ma vive egualmente una evidente crisi di strategia. Falliti i contatti con la Philips a causa dei suoi conti disastrosi, la Olivetti ha ripreso a parlare «con tutti». Ma il '90 si annuncia anche per lei particolarmente duro, e una drastica erosione dei suoi margini è nell'ordine delle

cose. L'Olivetti rischia di non avere i mezzi per realizzare un'acquisizione di peso, e non ha le dimensioni per confrontarsi a lungo con i concorrenti.

Essendosi ridotta in pratica a tre la schiera dei concorrenti europei (Siemens, Bull e Olivetti, dando per persa la Philips), è chiaro

che non è in questa direzione che guardano ad Ivrea. Più plausibile è un'intesa con uno o più produttori giapponesi. A Carlo De Benedetti già una volta è riuscito (con At&T) il colpo di alleanza con un gigante salvaguardando la propria indipendenza. Riuscirà una seconda?

Tir in difficoltà alla frontiera col Tirolo Interviene Bernini



Il governo regionale del Tirolo ha deciso di modificare le norme sul trasporto dei mezzi di trasporto di merci con un decreto del 5 agosto, dopo il cedimento del ponte di Kupfein, allo scopo di evitare una discriminazione fra austriaci. La notizia è stata data ieri in occasione di una riunione svoltasi al ministero dei Trasporti (nella foto il ministro Bernini) cui hanno preso parte le associazioni sindacali di categoria, convocate appunto per fare il punto sul transito dei Tir nel territorio austriaco dopo le recenti restrizioni varate dal governo tirolese. Proprio a causa della situazione creata in Austria per l'inagibilità del ponte di Kupfein, il ministro Bernini - viene precisato in una nota dallo stesso ministero - aveva chiesto la convocazione urgente di una riunione Cee. Nel caso di un esito inconcludente di questo vertice, lo stesso Bernini non ha escluso l'adozione di provvedimenti diretti a ristabilire la parità di condizioni nell'autotrasporto internazionale attraverso l'Austria.

All'Iri preferiscono il diploma di tecnico

Minerva promossa dall'Iri per valutare i risultati scolastici di 2.309 diplomati nel 1989 che hanno fatto domanda di assunzione nelle aziende del gruppo. Secondo la ricerca, il 17,9 per cento degli assunti proviene dall'istituto tecnico commerciale, il 11,3 dal liceo scientifico, il 3,5 dal liceo classico, il 3,3 dall'istituto professionale, il 2 dagli altri licei, e il 1,6 dall'istituto magistrale. La ricerca ha messo anche in evidenza che la maggior parte dei diplomati proviene dal Nord (46,3 per cento), seguiti da quelli del Centro (33,2), e del Sud e isole (20,5).

Dopo la crisi (Cisl) «Ci aspetta un autunno caldo...»

La pessimistica previsione è del segretario federale della Cisl Luca Borgomeo convinto però che non si tratti di pessimismo ma «di una osservazione oggettiva dei fatti». Al di là della crisi mediorientale con i susseguenti contraccolpi per l'economia occidentale dovuti all'instabilità dei prezzi dei prodotti petroliferi, Borgomeo ricorda «la debolezza» di un governo «rattoppato» e le preoccupanti notizie sul drastico rallentamento della crescita economica. «La situazione economica, perché non può non tener presente questo quadro, ma sarebbe assurdo che una politica di austerità, con il ricorso ai tradizionali strumenti quali tagli e aumenti dei prezzi, possa portare ad un'ulteriore divaricazione delle disuguaglianze sociali».

Assemblea Sme per mettere ordine nei bilanci

Dopo aver dato vita ad accordi operativi con i privati Barilla e Ferrero nel settore dei prodotti da forno e cioccolata, la Sme punta a mettere ordine in casa propria: per fine mese è infatti fissata un'assemblea della Cirio-Bertolli-De Rica (il 28 in prima, il 29 in seconda) per razionalizzare l'assetto societario. A metà settembre, poi, toccherà al settore della grande distribuzione in cui la Sme ha recentemente allargato la sua presenza con l'acquisto della catena di supermercati «Conti». L'assemblea Cirio-Bertolli-De Rica dovrà deliberare la fusione (per incorporazione) della Solac, la società lattiera del frusinate, acquisita dalla Sme nel dicembre dell'89 (90 miliardi di fatturato e 92 dipendenti). Una decisione che fa seguito a quella relativa alla Calabina latte (acquisita nell'88) e che rientra in una strategia della Sme di maggior presenza nel settore lattiero sia come «rafforzamento competitivo», sia come «allargamento geografico» a nuove regioni di un'attività di grande interesse per il gruppo.

FRANCO BRIZZO

Parte male l'aumento di capitale della Centro Nord La Borsa in discesa penalizza anche Tanzi

È cominciata male per Calisto Tanzi l'operazione di ricapitalizzazione della Finanziaria Centro Nord, attraverso la quale egli punta a rilanciare la sua Parmalat. Complice la negativa giornata della Borsa i diritti d'opzione hanno perduto un bel po' del loro valore. Ma Tanzi di questi soldi ha bisogno per ridurre il forte indebitamento e consolidarsi sul mercato. L'intervento delle banche.

DALLA NOSTRA REDAZIONE
WALTER DONDI

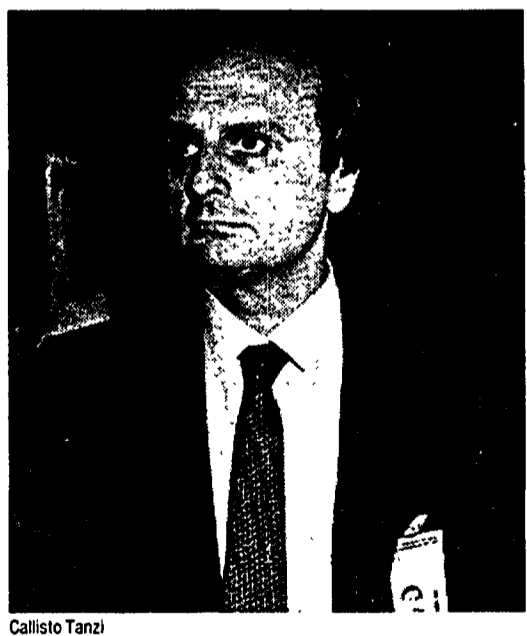
BOLOGNA. Decisamente nero era il giorno per chiedere soldi al mercato borsistico. E così l'aumento di capitale della Finanziaria Centro Nord, controllata da Calisto Tanzi, il patron della Parmalat, attraverso la Colomiale, è partito con difficoltà. Ampiamente pubblicizzata come l'operazione che consentirà a Tanzi di risolvere le sorti di un gruppo oberato dai debiti, per rilanciarlo in grande stile nel sempre più tempestoso settore alimentare, la ricapitalizzazione rischia di essere messa a dura prova da una Borsa che dopo i fatti del Golfo appare in caduta libera. Il titolo Fcn, che partiva dalle 17.000 lire di giovedì, dopo giorni di calo, ha chiuso venerdì a 11.345 lire, con una perdita di oltre il 33%. In realtà, considerando che l'aumento di capitale da 100 a 680,3 miliardi tramite emissione di 58,3 milioni

di azioni a 10.200 lire) prevede per i soci la possibilità di sottoscrivere nove azioni ogni due già possedute, la nuova parità teorica che ne risultava era di 11.437 lire. Da questo punto di vista non si è trattato di un calo vistoso. La perdita secca l'ha invece registrata il diritto d'opzione: da 5.560 è subito sceso a poco più di 4 mila lire. È il segno della scarsa appetibilità presso il pubblico dei risparmiatori della operazione di ricapitalizzazione decisa da Tanzi.

«Certo il periodo non è dei più favorevoli - commentavano un po' sconsolati ieri pomeriggio nel quartier generale della Finanziaria Centro Nord a Milano - d'altra parte la data di avvio dell'operazione era decisa da tempo e non potevamo certo immaginare cosa sarebbe successo nel frattempo nel Golfo Persico». Tuttavia,

non si può certo dimenticare che la Fcn si presenta a questo appuntamento con una situazione della Parmalat che non si può dire sia delle più rosee. Sì, i progetti sono ambiziosi, ma il bilancio '89 dell'azienda di Collecchio ha evidenziato ancora un ridottissimo aumento di fatturato (855 miliardi contro gli 848 dell'anno precedente) e con una ulteriore crescita degli oneri finanziari (da 53 a 70 miliardi) che evidenziano una situazione debitoria molto seria e che è sempre stata il vero tallone d'Achille della Parmalat (conseguenza non secondaria l'avventura con Odeon che ha ingoiato centinaia di miliardi). Del resto risale da appena un anno il prestito di 120 miliardi, garantito dalle azioni dello stesso Tanzi, con le quali Centrofinanziaria, la merchant bank del Monte dei Paschi di Siena (non a caso capofila del consorzio di banche che garantisce l'attuale operazione di ricapitalizzazione) è andata in soccorso dell'imprenditore parmense.

In ogni caso, i soldi entro la fine del mese arriveranno. La ricapitalizzazione è garantita infatti da un consorzio di banche, guidate appunto da Centrofinanziaria, il quale sottoscriverà i diritti inoplate. E poi sarà Tanzi stesso ad acquisire la maggioranza assoluta della



Calisto Tanzi

Fcn, utilizzando i quattrini della vendita delle sue quote di Parmalat alla stessa Finanziaria Centro Nord, nella quale dopo l'uscita di scena del finanziere fiorentino Giuseppe Gennari, entreranno con circa il 5% la Akros di Gianmario Roverano e, si dice, alcuni soci stranieri tra cui il Crédit Agricole e Moragn Stanley.

Se tutte le caselle di questo complesso mosaico messo a punto dai consiglieri finanziari di Calisto Tanzi andranno al loro posto (e forse data la situazione qualche dubbio a

questo punto potrebbe persino essere legittimo) entro il prossimo autunno la Finanziaria Centro Nord è destinata a scomparire per lasciare il posto ad una nuova denominazione. Dovrebbe essere Parmalat Finanziaria, ad indicare così con più precisione la ragione sociale della holding. E con questo nuovo nome e con i mezzi finanziari che finalmente dovrebbe avere a disposizione che Calisto Tanzi conta di inserirsi a pieno titolo tra gli imprenditori dell'alimentazione in Italia e in Europa.

Le imprese chiamate ad impegnarsi. E ora Federmeccanica tratta? Molestie sessuali: la Comunità dà ragione alle donne in tuta blu

Federmeccanica, che sembrava la più restia, pare fare marcia indietro e discutere col sindacato sul «che fare» per debellare il fenomeno delle molestie sessuali. Le donne metalmeccaniche sono costrette ad un «contratto a sesso unico». Ora hanno l'appoggio anche della Cee che dice: «Tu impresa devi impegnarti perché nei luoghi di lavoro non ci siano molestie».

BIANCA MAZZONI

MILANO. A sollevarlo per prime con forza, a trasformarlo in richieste e proposte, sono state le lavoratrici della Fiat di Torino. L'argomento è di quelli che non vengono trattati volentieri negli ambienti sindacali. Molestie sessuali? Ma davvero dobbiamo occuparci «anche» di questo? E se è vero che esistono eccezioni - nel contratto degli enti locali ci sono norme per difendere le donne dalle molestie subite dagli uomini - è altrettanto vero che la battaglia culturale e sindacale delle donne metalmeccaniche sembra anticipare molto i tempi. Le lavoratrici delle banche, ad esempio, che hanno battaglia per far entrare nel loro contratto alcune norme contro le molestie sessuali, si sono sentite dire ad un certo punto della vertenza che quella paro-

lina, quel «sessuali», doveva proprio essere tolta. Nei contratti le molestie non dovevano avere senso.

Eppure quell'Europa in cui l'Italia vuole entrare a pieno titolo come un Paese moderno non solo comprende la realtà di alcuni Paesi membri che sull'argomento si sono dati norme e regole, ma, con una specifica risoluzione, smentisce clamorosamente chi sostiene che questi non sono temi da relazioni industriali e sindacali, da contratti di lavoro.

«La risoluzione del Consiglio dei ministri per gli affari sociali - dice Anna Catasta, parlamentare europea del gruppo comunista, ex segretaria della Camera del Lavoro di Milano, di quella generazione nata e

cresciuta nelle battaglie femministe - sancisce chiaramente alcune cose importanti. Prima di tutto viene data una definizione della molestia: è un comportamento «indegno», un atto che umilia e danneggia la dignità e il benessere di una donna o di un collega di lavoro. Non sembra un'affermazione banale. È la donna con la sua soggettività a stabilire se quell'atto è molesto, se è vittima di una prevaricazione. Secondo punto importante: la molestia sessuale viene considerata una delle cause indirette di discriminazione nei confronti delle donne, da rimuovere se si vogliono davvero creare pari opportunità. Infine c'è una precisa indicazione sul che fare: è il datore di lavoro che deve farsi carico di creare le condizioni perché non ci siano molestie sessuali».

Le parlamentare europee comuniste, socialiste e dei gruppi verdi avevano chiesto che il consiglio dei ministri per gli affari sociali diramasse una direttiva anziché una risoluzione, essendo la prima più vincolante nei confronti dei governi degli Stati membri. Non ce l'hanno fatta e insisteranno per costruire questa soluzione

nella prossima sessione del lavoro del Parlamento europeo. La risoluzione è comunque un passo importante per i suoi contenuti. «Il problema vero - dice ancora Anna Catasta - è come far cessare le molestie sessuali sui luoghi di lavoro. Questo significa ragionare ad esempio sulle sanzioni. Quali meccanismi di repressione adottare e fino a che punto? Si colpisce solo chi abina il ricatto gerarchico e quello sessuale? Nella risoluzione si danno alcune disposizioni. Si chiede ad esempio che vengano promosse nel pubblico impiego azioni positive appropriate per eliminare il problema, in modo da poter trasferire nel settore privato le sperimentazioni che hanno maggiori risultati. Ma il pezzo più importante del documento è quello che invita le parti sociali a inserire nei contratti di lavoro norme precise contro le molestie. Non c'è da meravigliarsi se proprio nella contrattazione si nega l'esistenza del problema, se si sostiene che non è materia da contratto di lavoro, perché parlare di molestie sessuali significa affrontare un argomento spinoso: il potere e i poteri sui luoghi di lavoro».