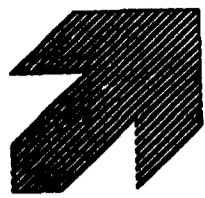


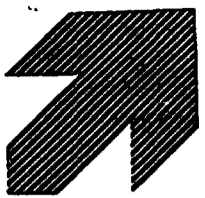
**Borsa**  
+0,80%  
Indice  
Mib 754  
(-24,6 da  
2-1-1990)



**Lira**  
Ha tenuto  
le posizioni  
nei confronti  
delle monete  
dello Sme



**Dollaro**  
In netto  
miglioramento  
sui mercati  
(in Italia  
1155,40 lire)



## ECONOMIA & LAVORO

**Inflazione**  
Il menù 1991  
Caffè amaro  
e prezzi caldi

BRUNO ENRIOTTI

MILANO. Una piccola imposta che avrebbe dovuto avere scarsi effetti sul prezzo del caffè porterà invece ad un aumento della «tazzina» di 100 lire.

Il Consiglio dei ministri ha deciso il 21 dicembre scorso di quadruplicare l'imposta di consumo erariale da 500 lire per un chilo di caffè verde alle attuali 2.050 lire. La nuova aliquota - secondo il governo - avrebbe dovuto avere il minimo impatto sui prezzi, in quanto veniva ad incidere sul prezzo della «tazzina» per sole 12 lire.

Il Comitato italiano per il caffè ha invece affermato ieri che la «tazzina» potrebbe aumentare dal 1 gennaio di almeno 100 lire, mentre per un pacco di caffè i consumatori pagheranno il 20 per cento in più del prezzo attuale. Il Comitato per il caffè contesta l'ottimismo del governo dato che l'incidenza della nuova aliquota verrebbe ad incidere - attraverso un complicato balletto di cifre - per non meno del 22 per cento. Che abbia ragione il governo o il Comitato del caffè certo è che col nuovo anno uno dei più diffusi consumi degli italiani subirà un notevole aumento di prezzo.

Quello che sta per iniziare sarà certamente molto caldo sul fronte dei prezzi. Anche la Confindustria è molto pessimista in proposito. Nel 1991 - secondo uno studio compiuto da questa organizzazione - i prezzi al consumo dovrebbero aumentare ad un tasso medio del 7%, mentre il prodotto interno lordo dovrebbe scendere al 2,1%. Al centro di questo rapporto c'è l'ipotesi che per i prossimi 12 mesi il prezzo del petrolio oscilli attorno ai 30 dollari al barile. Non molto diverse sono le previsioni dell'Unicamerale secondo le quali «è molto difficile che nel 1991 il tasso di inflazione si avvicini all'obiettivo del 5% indicato dal governo». La crescita dei prezzi dovrebbe attestarsi sul 6,7 per cento. Responsabili di questa preoccupante crescita dell'inflazione sarebbero diversi fattori, fra i quali il costo del lavoro che comporterà per le imprese un onere per unità di prodotto del 7 per cento e le spese per l'approvvigionamento petrolifero in crescita del 10 per cento.

Con queste premesse, secondo l'Unicamerale, i prezzi alla produzione difficilmente riusciranno a rimanere contenuti e il loro incremento (più 4,5 per cento), innescheranno una reazione a catena: più 5,8 la media annua di quelli alimentari; più 5,7 per cento per i non alimentari; più 8,4 per gli energetici; più 8 per cento per i servizi privati; più 7 per cento per le tariffe pubbliche; più 6,3 per gli affitti, con una media di inflazione che non sarà inferiore al 6,7 per cento.

Le previsioni elaborate dalla Confindustria sono ancora più pessimistiche in quanto stimano che il tasso di inflazione nel 1991 non sarà inferiore al 7 per cento, mentre il costo della vita aumenterà ancora del 6 per cento nei due anni successivi. Prima della crisi del Golfo era stato previsto un aumento dell'inflazione per il 1991 di poco superiore al 6 per cento.

Anche la Confindustria sostiene che per contenere l'inflazione si dovrebbero ridurre i costi di produzione delle imprese dovuti alla dinamica delle retribuzioni e agli inasprimenti fiscali e tributivi, mentre viene definita «deludente» la legge finanziaria per il '91 perché gli obiettivi sono «fondati su previsioni non realistiche».

Il prodotto lordo - secondo la Confindustria - con gli attuali prezzi del petrolio non dovrebbe superare, per quattro anni consecutivi, il 3% con un piccolo negativo del 2,1 per cento nel '91.

**Quattromila lavoratori eccedenti:**  
appuntamento il 4 gennaio  
Crisi di strategia o semplice  
ridimensionamento produttivo?

**Parla l'amministratore delegato**  
dell'Olivetti Technologies Group,  
Giorgio Panattoni. «Lavoriamo tutti  
per un'azienda più forte»

# 92, la grande paura dell'Olivetti

Per l'Olivetti è arrivato il momento delle scelte. Il 4 gennaio ad Ivrea si discuterà la sorte dei lavoratori «eccedenti». Ma il vero nodo del confronto sarà strategico. Ha un futuro l'industria informatica italiana? L'Olivetti può competere con americani e giapponesi, oppure alza bandiera bianca? Ne parliamo con l'ing. Giorgio Panattoni, amministratore delegato dell'Olivetti Technologies Group.

DAL NOSTRO INVIATO  
MICHELE COSTA

IVREA. Com'è, ing. Panattoni, che in Italia avete denunciato 4.000 «eccedenti», non uno di più, non uno di meno? Avete deciso un taglio dei costi e di conseguenza il numero dei posti di lavoro da eliminare?

Francamente sarebbe eccessivo contare gli eccedenti all'unità. Posso confermarle che non è un processo che parte dalla necessità di ridurre i costi e poi attraversa l'azienda, ma siamo arrivati a questo numero rivedendo vari fattori critici: la presenza in una serie di paesi, il perimetro di business su una serie di prodotti, l'impatto del cambiamento di offerta su apparato industriale e assistenza tecnica, la riduzione della domanda dovuta alla congiuntura recessiva.

Lei mi dirà che ci sono in Germania ed in Francia aziende che stanno peggio di voi. Ma per l'Olivetti il punto di riferimento non è quello che lei ha definito «perimetro del business», cioè i prodotti che offre ed i relativi investimenti.

Guardi, io non credo che la distribuzione media della nostra intelligenza e stupidità sia diversa da quella dei nostri concorrenti. Ma sta di fatto che non siamo tutti nelle stesse condizioni. Se noi, pur operando in un sistema-stato meno efficiente della Germania, siamo ancora qui a discutere del nostro futuro, qualche motivo c'è. Primo, noi abbiamo fatto il passo verso gli standard (macchine basate sui sistemi operativi Dos, Os/2, Unix) mentre altri sono rimasti ancorati ai loro sistemi «proprietary». Secondo: abbiamo fatto alleanze strategiche con fornitori di standard come Microsoft e Intel. Terzo: abbiamo fatto alleanze tecnologiche con i giapponesi, che ci permettono di acquisire in Italia «know-how» produttivo, di ricerca e sviluppo, nei settori in cui i giapponesi sono leader. Grazie a questo siamo progettando una nuova copia di rete ad Aglie e una nuova tecnologia fax a Pozzuoli.

L'Olivetti è un'azienda in cui due terzi dei dipendenti sono tecnici specializzati. Allontanando 4.000 lavoratori, non vi priverete di competenze insostituibili?

Occorrerà una grande attenzione alla salvaguardia dei valori e delle esperienze che hanno contraddistinto la cultura Olivetti, e credo ci sarà. Nel nostro modello continuerà a svolgere un ruolo importante la formazione. Sono previste assunzioni, con cui vogliamo reperire conoscenze e risorse complementari rispetto a quelle presenti. Non è casuale la nostra intenzione di procedere in modo consensuale. Dobbiamo rendere minimo l'impatto di un intervento che è assolutamente necessario e non procedessimo alla ristrutturazione oggi, rischieremo di perdere tutta l'azienda domani.

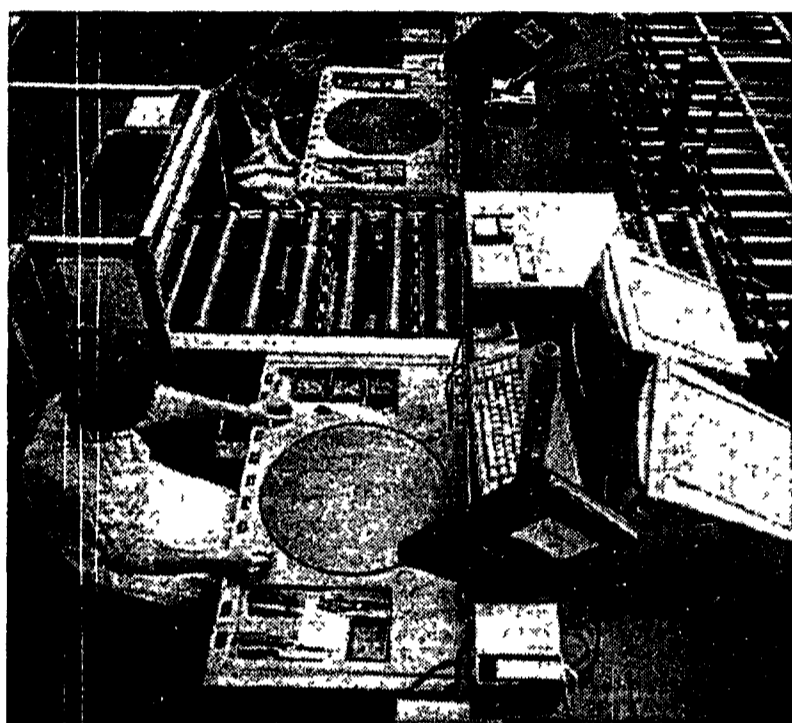
L'Olivetti sarà comunque più piccola. La nostra scelta è di ridisegnare il business, concentrando risorse sui settori a maggior crescita. Prendiamo i settori in cui opera l'Olivetti Office. Le previsioni per i prossimi anni sono di forte calo delle vendite di macchine da scrivere standard, di mercato sostanzialmente piatto per macchine da scrivere portatili, sistemi di videoscrittura, fotocopiatrici, calcolatrici, registratori di cassa, stampanti ad aghi. Cresceranno invece le stampanti non ad impatto (cioè ink-jet e laser), i fax, i personal computer ed in particolare i Pc portatili. Dov'è che abbiamo investito e investiremo? Siamo entrati nel personal computer di fascia «commodity» con la linea Pcs, che nel primo semestre '90 ci ha fatto vendere il 60% di personal in più. Annunceremo nella prima metà del '91 una nuova linea di personal portatili. Abbiamo introdotto una stampante ink-jet d'avanguardia. Lo stesso vale per l'Olivetti Systems & Networks. Come gruppo, realizzeremo oggi il 48% del fatturato su tecnologie

in crescita. Puntiamo al 65% nel 1992.

Ma i prodotti dell'On in caso sul mercato ci sono i multi-computer tradizionali, superati da personal di fascia alta e workstation. Ripensate la vostra strategia in questo campo?

Abbiamo una strategia semplice. Gli standard consentono di far confluire le tecnologie su una piattaforma base per fare vuoi una workstation, vuoi un prodotto di più elevata potenza o un «nattone» di un sistema integrato, coprendo un'ampia fascia di necessità applicative. Questa scelta ha comportato al nostro interno una diversa distribuzione delle risorse di ricerca, sviluppo e produzione, ed ha generato i traumi tipici delle fasi di cambiamento. Sul mercato mondiale prevale ancora, di poco, la spesa per sistemi proprietari, ma entro un paio d'anni avverrà il sorpasso dei sistemi standard. Noi abbiamo investito prima di altri in questa direzione. Perciò riteniamo di essere più pronti e competitivi.

Non potete però negare ritardi accumulati nel time to market, nell'applicare nuove tecnologie ai prodotti...



Interno dello stabilimento Olivetti di Ivrea

educativo, nel quale è tra l'altro specializzata la nostra società Acorn in Inghilterra. Al Sud abbiamo avviato sviluppi nella tecnologia multimediale per applicazioni interessanti nel settore educativo ed altri campi.

Ma alla fine del tunnel, c'è lo sviluppo o non c'è?

Io sono ottimista. Il settore dell'information technology è vitale ed in particolare in Europa vi sono ampie prospettive di sviluppo. In Usa ci sono 73 computer ogni 100 «colletti bianchi», nei quattro principali paesi europei ce ne sono 34. Prima o poi questa differenza dovrà ridursi. Ci sono poi fatti recenti significativi. Cosa vuol dire l'Opd dell'At&T sulla Ncr? Se un gigante come At&T offre per le azioni Ncr quasi il doppio del valore di borsa, vuol dire che crede nel futuro dell'informatica. Ecco perché prevediamo di investire 1.000 miliardi l'anno, di cui 500 in ricerca e sviluppo. Il nostro è un piano di ristrutturazione da sviluppo. Siamo i primi in Europa e vorremmo rimanerlo.

Americani e giapponesi permettono...

Certo, la competitività che hanno acquistato le aziende americane e giapponesi, grazie anche ai cambi favorevoli di dollaro e yen, è un discorso serio. Vedete, nella information technology il Giappone, che rappresenta il 14% del mercato, fa il 32% della produzione; gli Usa, col 47% del mercato, il 50% della produzione; l'Europa, col 33% del mercato, solo il 10% della produzione. Questo vuol dire che per i prodotti americani e giapponesi l'area di battaglia è l'Europa. In questo contesto, noi abbiamo fatto la scelta di mantenere il radicamento dell'Olivetti in Italia e di assicurare al nostro paese la leadership europea in un settore di punta. Lei m'insegna che diventando un po' meno italiani un intervento sul conto economico lo faremmo più facilmente. Allora io credo che questo valore italiano vada riconosciuto.

Seguite anche voi questa strada?

Dobbiamo fare una netta distinzione tra Olivetti Office ed Olivetti Systems & Networks, le nostre due maggiori aziende. L'Office ricava i margini dalle attività industriali. Investe soprattutto in tecnologie, automazioni, processi produttivi. La sua struttura di vendita è indiretta: sullo sfondo c'è il negozio dell'angolo come luogo dove acquistare molti prodotti Office. L'On è esattamente speculare. Fa margine vendendo organizzazione, consulenza, assistenza. Vende capacità di interpretare i bisogni del cliente e di fornirgli l'architettura di sistema appropriata. Il suo valore aggiunto è nel ciclo di distribuzione. Ha una struttura di vendita diretta, in cui è fondamentale il rapporto di qualità col cliente.

Finora l'Olivetti si è affermato nei sistemi informatici per le banche. Pensate ad altri sbocchi di mercato?

Siamo presenti e stiamo investendo non solo nelle banche, ma in settori come la grande distribuzione e la pubblica amministrazione. Operiamo con offerte generalizzate nell'office-automation e nel settore

«con la prima rata della pensione '91, l'Inps corrisponderà agli interessati anche il conguaglio della scala mobile per il periodo da maggio a dicembre 1990, derivante dalla indeterminazione della scala mobile '90 in base all'aumento effettivo del costo vita, che si è rivelato più elevato di quello preventivato, sulla base degli indici Istat, ad inizio d'anno. Dal 1 maggio e dal 1 novembre '91 - prosegue il comunicato - scatteranno gli adeguamenti semestrali collegati alle variazioni del costo della vita previste, rispettivamente, nelle misure del 2,6 e del 2,3 per cento. Si precisa che per il 1991 la variazione percentuale della perequazione automatica relativa alla dinamica salariale è risultata pari a zero».



**Pan Am-Twa sempre meno probabile l'accordo**

Si allontana sempre di più la possibilità di un accordo tra la Twa e la Pan Am. Il direttore finanziario di quest'ultima, Richard Francis, ha infatti inviato una lettera al proprietario della Twa, Carl Icahn, nella quale afferma che la Twa non è decisa a mantenere la propria offerta per acquistare la Pan Am. Icahn infatti non ha ancora messo per iscritto la propria offerta, anche se ha ribadito di non aver voluto formalizzare l'offerta d'acquisto, poiché l'ultima inviata alla Pan Am sarebbe stata utilizzata da quest'ultima per rafforzare la propria posizione nei negoziati per la vendita delle rotte londinesi alla Ual.

**Manovra economica/1 Il Pri contro Cristofori**

Consiglio, Nino Cristofori. Quest'ultimo aveva sostenuto la compattezza della compagine governativa nel assicurare l'approvazione della Finanziaria, sottolineandone il nobile delle scelte. «Se i paletti da salvaguardare riguardano l'incidenza della manovra sugli squilibri di bilancio, non v'è dubbio alcuno che non si possa perdere tempo nella sola difesa della Finanziaria e delle misure predisposte nei provvedimenti ad esse collegati. Le profonde incertezze rispetto agli obiettivi fissati con la manovra, l'apertura di una nuova stagione contrattuale nel pubblico impiego - conclude la nota dell'organo repubblicano - sono tutti problemi aperti che impongono una verifica immediata».

**Manovra economica/2 Cgil preoccupata sul debito pubblico**

Il sindacato condivide le riserve e le preoccupazioni della Confindustria sulla pesante situazione del debito pubblico. In vista della trattativa sulla riforma del salario e sulla riforma delle regole di contrattazione per il pubblico impiego, Giuliano Cazzola, segretario confederale della Cgil, afferma che «la preoccupazione della Confindustria sulla situazione finanziaria del paese è condivisa anche da noi. Il mancato risanamento della finanza pubblica è una delle più gravi cause del rallentamento complessivo dell'economia e getta una grave incertezza sul ruolo dell'azienda italiana in vista dell'appuntamento europeo. Nella trattativa di giugno - ha continuato Cazzola - bisogna avere chiaro che il perverso cuneo fiscale e contributivo è l'altra faccia della medaglia della spesa sociale. Non è possibile allora diminuire il costo del lavoro ed aumentare contemporaneamente la spesa sociale, tantopiù che l'apporto delle contribuzioni alle entrate della previdenza e della sanità è negli ultimi anni diminuito di 10 punti percentuali mentre è aumentato l'apporto dello Stato. La riforma della struttura del prelievo - ha concluso Cazzola - deve accompagnarsi ad un riordino della spesa sociale e ad una maggiore efficienza della pubblica amministrazione, per cui la modifica delle regole di contrattazione e la privatizzazione del rapporto di lavoro diventano premesse pregiudiziali».

**Manovra economica/3 Critica anche la Confindustria**

L'insieme dei provvedimenti previsti dalla manovra economica del governo colpirà pesantemente le piccole e medie imprese del commercio e turismo che subiranno nel solo 1991 un aggravio di costi pari a circa 4 mila miliardi. È quanto ribadisce in una nota il segretario generale della Confindustria, Daniele Panattoni, ove aggiunge che «le stesse imprese se da un lato hanno contribuito negli ultimi anni al recupero di falle occupazionali provocate dall'industria, dall'altro vengono aggravate da una pressione fiscale e parafiscale che ha ormai superato il 50% del reddito prodotto, vengono escluse dalla fiscalizzazione degli oneri sociali e da altri ammortizzatori sociali riconfermati per le grandi imprese. Questo modo di procedere del governo - conclude Panattoni - anziché sostenere la competitività del sistema imprenditoriale minore nella integrazione europea, ne accentuerà i vincoli e le difficoltà già nel corso del 1991».

FRANCO BRIZZO

## Completate dall'Inps le operazioni di rinnovo dei pagamenti Pensioni, da gennaio arrivano gli adeguamenti al caro-vita

**I nuovi aumenti**

**A PENSIONI SUPERIORI AL MINIMO**

dal 1/5/91: aumento del 2,6 per cento fino a lire 1.039.100. Aumento del 2,34 % sulla parte di pensione compresa tra lire 1.039.101 e lire 1.558.650. Aumento del 1,95 % sulla parte di pensione eccedente lire 1.558.650.

dal 1/11/91: aumento del 2,3 % fino a lire 1.068.100. Aumento del 2,07 % sulla parte di pensione compresa tra lire 1.068.101 e lire 1.599.150. Aumento del 1,725 % sulla parte di pensione eccedente lire 1.599.150.

**B PENSIONI AL MINIMO DEI LAVORATORI DIPEND. E AUTONOMI**

Decorrenza

1-01-91	519.550
1-05-91	533.050
1-11-91	545.300
Importi annui	6.912.400

**C PENSIONI SOCIALI**

Decorrenza

1.01.91	297.200
1.05.91	304.950
1.11.91	311.950
Importi annui	3.954.350

ROMA. Sono state completate le operazioni di rinnovo delle pensioni in pagamento nel mese di gennaio '91. Lo ha reso noto l'Inps, in un comunicato in cui precisa che «si tratta di sette milioni di mandati di pagamento che sono stati predisposti per l'intero anno con gli adeguamenti di scala mobile stabiliti, in base al tasso programmato d'inflazione, dal decreto dei ministri del Tesoro e del Lavoro pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 288 dell'11 dicembre 1990. Analoga procedura - prosegue il comunicato - è stata predisposta per garantire uguale tempestività per il rinnovo dei restanti sette milioni di pensioni in pagamento nel mese di febbraio 1991».

Per quanto riguarda gli adeguamenti di scala mobile

## UNITÀ SOCIO SANITARIA LOCALE N. 40 «RIMINI NORD» RIMINI

Al sensi dell'articolo 6 della legge 25 febbraio 1987, n. 67, si pubblicano i seguenti dati relativi al bilancio preventivo 1990 e al conto consuntivo 1988 (\*):

ENTRATE			SPESE		
Denominazione	Previsioni di competenza da bilancio anno 1990	Accantonamenti da conto consuntivo anno 1988 (*)	Denominazione	Previsioni di competenza da bilancio anno 1990	Impegni da conto consuntivo anno 1988 (*)
Trasferimenti correnti	282.672.690.143	152.576.570.470	Spese correnti	198.093.000.000	186.914.007.900
Entrate varie	3.815.000.000	2.580.556.314	Spese in conto capitale	4.171.500.000	8.255.596.078
Totale entrate correnti	286.487.690.143	155.157.126.784			
Trasferimenti in conto capitale	2.500.000.000	6.850.000.000			
Assunzione di prestiti	100.000.000.000	6.740.968.834	Rimborso prestiti	100.280.000.000	7.010.968.834
Partite di giro	44.200.000.000	20.229.927.414	Partite di giro	44.200.000.000	20.229.927.414
Totale	433.187.690.143	188.978.023.032	Totale	346.744.500.000	222.410.500.226
Disavanzo	—	33.432.477.194	Disavanzo amm. 87/88/89	86.443.190.143	—
<b>TOTALE GENERALE</b>	<b>433.187.690.143</b>	<b>222.410.500.228</b>	<b>TOTALE GENERALE</b>	<b>433.187.690.143</b>	<b>222.410.500.228</b>

(1) - Ultimo consuntivo approvato

IL PRESIDENTE  
Atfredo Arcangeli

l'Unità  
Venerdì  
28 dicembre 1990

13