

Per il terzo mese consecutivo vendite a picco. Nel nostro paese e in Germania il crollo è del 20%, -29 in Spagna

Il mercato italiano mai così in basso da dieci anni: immatricolate solo 195mila vetture. E i «gialli» avanzano

Auto: mercato Cee a rotoli

Crollo record per l'Italia

Dopo essere calato del 14% in gennaio e febbraio, il mercato italiano delle automobili è crollato del 19% in marzo. Flessioni disastrose si registrano in 10 dei 12 paesi della Comunità europea. E proprio nel pieno di questa crisi, la Cee ha consentito ai giapponesi di aumentare del 17% l'import di loro vetture in Italia, dove se ne vendono già 7.500 al mese, due terzi delle quali costruite nei «transplants».

DALLA NOSTRA REDAZIONE
MICHELE COSTA

■ TORINO. Non erano mai cadute così in basso, da undici anni a questa parte, le vendite di automobili in Italia. L'Accea, Associazione europea dei costruttori di autoveicoli, stima che in marzo il mercato del nostro paese sia calato del 19 per cento rispetto allo stesso mese del '92. Bisogna risalire all'ottobre 1982 per trovare un analogo contrazione (-19,2%). Se il dato verrà confermato dalla rilevazione mensile che oggi diffonde l'Accea e l'Unrae, significherà che

in marzo sono state immatricolate soltanto 195.000 vetture, rispetto alle 240.000 di un anno fa. E poiché le vendite erano già crollate del 13,9 per cento in gennaio e di altrettanto in febbraio, il consuntivo del primo trimestre farà registrare 110.000 auto vendute in meno. Continuando di questo passo, a fine anno si rimarrà abbondantemente al di sotto dei due milioni di vetture consegnate (2.175.000 l'anno scorso).

Crisi nera in Italia, dunque, e crisi altrettanto nera nel resto

d'Europa. Su base continentale, sempre secondo l'Accea, le vendite sono diminuite in marzo del 12,5%, dopo essere già calate del 17,3% in febbraio. Per il secondo mese consecutivo ben dieci dei dodici mercati comunitari sono in flessione, con perdite del 19% in Germania, del 9% in Francia, del 29% in Spagna. Anche l'aumento di vendite del 14,6% registrato in Gran Bretagna è un recupero parziale su un mercato che da due anni era crollato ai minimi storici. L'unica vera eccezione in questo quadro sconcertante è la Grecia (+88,3% a marzo), che tuttavia è un mercato di neppure 20.000 auto al mese.

L'intera Europa è ormai il «mercato domestico», il mercato su cui si piazza la maggior parte della produzione, per quelle sette od otto industrie automobilistiche che competono gomito a gomito nel vecchio continente: Fiat, Volkswagen, Renault, Peugeot-Citroen,

Opel-General Motors, Ford europea, Mercedes, Bmw. E proprio ora che il loro mercato è in crisi profonda, queste case vedono diventare più minaccioso che mai il «pericolo giallo». L'accordo raggiunto una settimana fa a Tokyo tra la Commissione Cee ed il Miti (ministero dell'industria e commercio giapponese) ha suscitato vivaci e giustificate proteste, perché consentirà un aumento dell'importazione di vetture nipponiche che, per l'Italia, sarà addirittura del 17 per cento.

Proprio in Italia, che è il quarto mercato automobilistico del mondo dopo Usa, Giappone e Germania, i giapponesi hanno fornito l'ennesima prova della loro aggressività commerciale. Nel primo bimestre di quest'anno, mentre quasi tutte le altre case perdevano clienti o segnavano il passo, le nove case giapponesi sono riuscite ad aumentare la loro quota sul nostro mercato dal 2,9 al 3,8 per cento. La punta

d'ariete è la Nissan, che da sola ha raggiunto il 2 per cento delle vendite in Italia, raddoppiando rispetto ad un anno fa e superando in classifica marche come la Mercedes, la Bmw, l'Audi, la Volvo.

Delle 15.069 vetture nipponiche vendute in gennaio e febbraio (erano 13.604 nel corrispondente periodo del '92), soltanto 2.834 sono fuoristrada. Dopo aver usato i «gipponi» come grimaldello per penetrare nel nostro mercato, i giapponesi ora vendono normali berline. E poco più di un terzo di quelle 15.000 auto «gialle» vendute, per l'esattezza 5.473, vengono dal Giappone. Gli altri due terzi sono automobili costruite nei «transplants», negli stabilimenti giapponesi all'estero: 7.563 vengono dai «transplants» della Nissan e della Honda in Gran Bretagna, 1.306 da quelli della Nissan e della Suzuki in Spagna, 516 da quelli della Mitsubishi e della Honda in Usa.



Una catena di montaggio della Bmw a Monaco di Baviera

Partono nuovi insediamenti nell'area dismessa dell'ex Lancia di Chivasso

■ TORINO. Dopo l'Ica Maggiora, anche il consorzio Gemca (Gestione computerizzata magazzini) ha cominciato la sua attività nell'area di Chivasso prima occupata dallo stabilimento della Lancia. Quest'estate, utilizzando il periodo delle ferie, trasferiranno le loro produzioni a Chivasso, altre cinque-sei aziende. La Fiat Auto, che ha spostato le attività della Lancia in altri stabilimenti del gruppo nell'ambito della riorganizzazione produttiva, ha assicurato l'arrivo di nuove attività imprenditoriali nell'area dismessa, anche con l'offerta di condizioni economiche agevolate.

La Ica Maggiora ha attualmente a Chivasso circa 200 dipendenti, assunti fra gli operai che la Fiat Auto ha messo in cassa integrazione, ma il numero degli addetti dovrebbe salire a 400 nel 1995 quando saranno a regime gli impianti per lo spider Fiat. Del consorzio Gemca fa parte la cooperativa «L'Arciere» di Vercelli che assumerà circa 100 cassintegrati della Fiat e alcuni tecnici qualificati. La sua attività andrà a regime nei prossimi sei mesi: il contratto ha durata triennale e un valore di circa 50 miliardi.

Accordo alla Fiat, la partita a poker delle notti torinesi

VITTORIO RIESER

■ Può essere utile ritornare sugli accordi conclusi il 27 marzo alla Fiat, in particolare sul problema del terzo turno, perché essi hanno un'importanza che va al di là del settore di lavoratori direttamente interessato, e perché non sembrano sufficientemente probanti le valutazioni positive espresse, in molteplici dichiarazioni, dai sindacalisti (di tutti e quattro i sindacati) che hanno sempre e comunque valutato positivamente qualsiasi accordo concluso con la Fiat.

Mi sembra che sul problema specifico del terzo turno, si siano conseguiti risultati piuttosto modesti, ma che - malgrado ciò - gli accordi assumano un rilevante, e complessivamente positivo, significato politico, di parziale svolta nel modo di condurre le relazioni negoziali con la Fiat. Infatti, in una trattativa che sembrava destinata a ricalcare il consueto schema per cui i sindacati si limitavano a controbilanciare le richieste dell'azienda, sono emersi (in larga misura grazie al tenace impegno della Fiom territoriale e di stabilimento) tre importanti elementi di novità:

- la scelta di entrare nel merito dei problemi, richiedendo garanzie, contropartite, definendo modalità di applicazione, anziché limitarsi a registrare ed accettare ciò che la Fiat chiedeva;
- la scelta di una conduzione più democratica del negoziato, con un ruolo importante delle strutture sindacali di base e con momenti impegnativi e formalizzati di verifica da parte dei lavoratori;
- infine, un'impostazione rivendicativa imperniata sul fatto che il turno di notte, in particolare su lavorazioni con forte prevalenza di lavoro manuale e vincolato, non è un turno come gli altri ma richiede soluzioni e adattamenti specifici.

■ Va subito detto che, mentre i primi due aspetti si sono concretizzati, mentre i secondi, nella conduzione e nelle conclusioni del negoziato, il terzo aspetto si è scontrato con una rigida resistenza dell'azienda. La Fiat si è mostrata indisponibile a riconoscere e discutere la problematica specifica della prestazione nel turno di notte, così come a riconoscere e discutere i problemi e le esigenze delle donne rispetto al terzo turno.

Tale atteggiamento ha una portata più generale, relativa al modo in cui la Fiat tende a definire la prestazione lavorativa nel nuovo contesto organizzativo della fabbrica integrata: «la definizione delle nuove condizioni della prestazione (di cui si parla, negli stessi accordi, a proposito dei nuovi stabilimenti al Sud) è vista dall'azienda nei termini di sostanziale deregulation, di smantellamento dei vecchi vincoli contrattuali in materia. Questo sarà quindi un nodo centrale della trattativa che si aprirà su Meli e Pratola Serra: trattativa che avrà inevitabilmente delle ricadute anche sugli altri stabilimenti.

L'azienda ha dovuto però «accompagnare» la rigidità su queste due questioni di fondo con una serie di parziali concessioni e contropartite: una «riorganizzazione» dei meccanismi contrattuali di riduzione d'orario in modo che possano essere utilizzati per una limitata riduzione della durata del lavoro notturno; il riferimento al volontariato come criterio di reclutamento dei lavoratori (e in particolare delle lavoratrici) destinati a ruotare sui tre turni. Inoltre - e questo potrebbe essere un punto importante - l'istituzione delle «commissioni di partecipazione» a livello di stabilimento prevede una serie di competenze di tali commissioni sia in termini di «monitoraggio» dell'introduzione delle nuove produzioni (ripredendo così le esperienze-pilota sviluppate a Rivalta), sia più specificamente sulle problematiche del turno di notte (non solo quelle relative a richieste di esonerazione, anche successive all'avvio del terzo turno, ma quelle relative alle condizioni della prestazione lavorativa).

Probabilmente, sulla questione specifica del turno di notte, questo era il massimo che si poteva ottenere, tenendo conto non solo del quadro di partenza delle posizioni dei diversi sindacati, ma - soprattutto - della concreta «situazione di massa» in cui la maggioranza salariale è determinata dal terzo turno (e il peso più generale della situazione di crisi) rendevano poco praticabile il ricorso a forme incisive di mobilitazione.

La questione centrale è però un'altra. L'esperienza di questo negoziato mostra che se si può costruire un'«invasione di tendenza» rispetto a un «metodo» purtroppo largamente diffuso nell'azione sindacale (non solo nei rapporti con la Fiat) - si può costruire una posizione autonoma (e insieme realistica) del sindacato da confrontare con quella della controparte, si può costruire questa posizione e la conduzione del negoziato con i lavoratori, e si può far diventare questa impostazione una «posizione unitaria» di tutti i sindacati (anziché «subire» il vincolo unitario come vincolo che costringe a posizioni di immobilismo e subordinazione).

Queste sono le potenzialità contenute nell'esperienza torinese di queste settimane. Ma sono, appunto, potenzialità. In che misura il sindacato, a tutti i livelli, vorrà e saprà svilupparle, resta una questione del tutto aperta.

■ I «branchi» di prova sono molteplici. Anzitutto, naturalmente, la capacità di gestire e utilizzare, in uno stretto rapporto con i lavoratori, gli strumenti previsti nell'accordo. Ma ancora più importante è la trattativa che riguarda Meli e Pratola Serra. Una trattativa non dimentichiamola - che si svolge, per ora, in assenza di lavoratori interessati: fatto in qualche misura inevitabile, dato che è necessaria una qualche «definizione preliminare» di norme che regoleranno l'attività lavorativa nei nuovi stabilimenti. Ma tale definizione può essere davvero preliminare, impostando regole e procedure soggette poi a una sperimentazione e a una verifica democratica con i lavoratori; o può invece tradursi nel tentativo di predeterminare dall'alto le nuove regole della prestazione (o la sua parziale deregulation) per imporre come un fatto compiuto ai lavoratori dei nuovi stabilimenti, e per poi estenderle meccanicamente al resto del «mondo Fiat». L'accordo firmato a suo tempo su turni ed orari nei nuovi stabilimenti corrisponde a questa seconda «logica»; ed è questo tipo di logica che, nella trattativa di marzo, si è cercato di modificare radicalmente.

■ La «fabbrica integrata» è per certi versi un'ineluttabile, uno schema organizzativo i cui contenuti concreti, di funzionamento quotidiano si determinano in «process» di qui, la possibilità di esiti diversi (incluso quello di una «deviazione autoritaria»); e quella di un ripiegamento sul vecchio «andazzo organizzativo»; di qui, anche, l'influenza che sui suoi contenuti concreti può esercitare l'azione sindacale, se su di essa sviluppa un confronto vero (inclusi i possibili elementi conflittuali) con l'azienda. Se ci si limita a «reperire» le proposte aziendali, non si rende un buon servizio non solo ai lavoratori ma alla stessa azienda, perché si lascia spazio alle versioni più conservatrici e meno innovative del modello organizzativo.



La casa milanese ha venduto il pacchetto di azioni che aveva inutilmente accumulato per conquistare la fabbrica di Hannover. Anche grazie al marco superstar incasserà 330 miliardi di lire che verranno utilizzati per alleggerire i debiti di bilancio.

Firmato il divorzio tra Pirelli e Continental

Addio Continental. La Pirelli si ritira da Hannover. È ufficiale: cederà a investitori tedeschi le azioni e le opzioni di acquisto per un totale di oltre 2,9 milioni di azioni «Conti», con un incasso netto di circa 330 miliardi di lire e una plusvalenza di 140 miliardi di lire. Regista dell'operazione la Deutsche Bank. Un accordo benedetto da una lira leggerissima e dal marco superstar.

MICHELE URBANO

■ MILANO. Tra Pirelli e Continental tutto finito. Il divorzio è ufficiale con soddisfazione di entrambi. Un comunicato di poche righe della casa milanese per una «guerra» che aveva macinato miliardi e uomini: «L'operazione riguarda la cessione, tramite Deutsche Bank di 2.934.483 azioni a investitori tedeschi. Il regolamento dell'operazione avverrà il 30 dicembre 1993. Le condizioni dell'operazione comporteranno per Pirelli un introito di 733,6 milioni di marchi, pari a 250 miliardi per azione. Quale parte integrante dell'accordo, Mediobanca riacquisirà da Pirelli le opzioni sulle 435.000



Marco Tronchetti Provera, vice presidente e amministratore delegato della Pirelli

azioni Continental detenute da Mediobanca stessa. Pirelli avrà un incasso netto di circa 330 miliardi di lire. La plusvalenza realizzata dal gruppo nell'esercizio in corso ammonta a circa 140 miliardi di lire. Il consiglio di bilancio si riunirà il 14 maggio per approvare il bilancio al 31 dicembre '92 e convocare l'assemblea per il 21 giugno prossimo.

Poche righe che chiudono un'avventura disastrosa con la benedizione di un marco superstar, generoso paciere tra i due contendenti. Ma chi ha comprato? Sull'identità degli acquirenti tedeschi nessun particolare. Solo una sottile

neatura Pirelli: «Noi abbiamo trattato con la Deutsche Bank che ha assunto un'offerta a fermo dai suoi interlocutori in Germania». Insomma, si conferma il ruolo centrale della Deutsche Bank nella trattativa. E da Francoforte un comunicato della Deutsche, che aveva ricevuto l'incarico dal gruppo

soddisfazione è Hubertus von Gruenberg, il «numero uno» della Continental. «Per due anni e mezzo buona parte della nostra capacità manageriale è rimasta bloccata e nei suoi 120 anni di vita questo è uno dei più importanti momenti di rinascita per il nostro gruppo». Dice: «Adesso abbiamo riacquisito la completa libertà di azione». Ma esclude che vi possano essere altre mega-alianze. L'identikit degli acquirenti del pacchetto - il 38% controllato da Pirelli? Il 15% - ha spiegato - è andato al gruppo tedesco, il 18% è stato collocato dalla Deutsche Bank per lo più presso grandi investitori e il restante 5% rimane a Mediobanca.

Ovviamente anche alla Pirelli si brinda. Dopo due anni di tormenti l'operazione sganasciata è riuscita. Tutto iniziò nella primavera '90. L'obiettivo era creare un gruppo con una quota di mercato del 16% e di dimensioni paragonabili ai grandi concorrenti: Michelin, Good Year, Bridgestone. L'annuncio venne fatto il 17 settembre dello stesso anno. Pi-

relli rastrella il 5% delle azioni Continental aiutata da alleati di prestigio: Mediobanca, Falck, Pesenti, Vender. Ma l'indugio non durò neppure una settimana. Il 24 settembre la Continental respinge il progetto Pirelli e chiede il congelamento (per due anni) delle azioni in mano agli italiani per iniziare a discutere. È uno schiaffo, Pirelli rifiuta. E l'inizio di una lunga, estenuante battaglia che vedrà parecchie vittime. Nel 91 usciranno di scena Horst Urban, il presidente che guidò la rivolta contro la casa milanese, sia Giovanbattista De Giorgi e Lodovico Grandi, l'amministratore delegato e il direttore generale della Pirelli. E lo stesso Leopoldo Pirelli dovrà cedere il timone di comando a Marco Tronchetti Provera.

Ma ormai è un capitolo chiuso. Con un grazie al supermarco che ai tedeschi consentì di spendere poco, agli italiani di guadagnare parecchio. Pirelli porta a casa 733,6 milioni di marchi (729,2 miliardi di lire circa al cambio di ieri di 994 lire per un marco). Una

notizia che è stata accolta con favore dal mercato finanziario. I titoli Pirelli hanno subito guadagnato. Alle 16 di ieri, ad esempio, erano saliti a 1385 lire. Coronavano così una crescita iniziata con le prime indiscrezioni sulla «pace di Hannover» (18 marzo le azioni del gruppo erano scizzate a 1535 lire).

La plusvalenza di 140 miliardi è considerata dalla Pirelli «straordinaria», quindi non conteggiata nel budget di previsione '93. Insomma, una bella iniezione ricostituente per i conti del gruppo. Ma nessuno si sbilancia. Le ferite della sconfitta di Hannover bruciano ancora. Troppo freschi i ricordi di un '91 con un «rosso» profondo 729 miliardi e una montagna di debiti alta 3.600 miliardi. E certo che l'intero incasso della «ritirata», 330 miliardi, andrà ad alleggerire l'indebitamento che a fine '92 era di 2.600 miliardi. Il rapporto debiti/patrimonio netto scenderà così a 0,8. Alla fine di agosto era 0,96. All'inizio del '92 era di 1,07. La Pirelli comincia a vedere un futuro rosa.

Tirrena, arriva Della Valle

Via libera al finanziere Intesa con dipendenti e agenti: parola all'Isvap

■ ROMA. Dopo un week end di estenuanti trattative, è stato raggiunto l'accordo per il salvataggio della Tirrena Assicurazioni. Il piano è stato consegnato ieri mattina ai commissari della compagnia che lo esamineranno rapidamente. Renato Della Valle, finanziere e immobiliare milanese entrato di recente sulla scena assicurativa con l'acquisto della maggioranza della Maa, sarà il futuro azionista di riferimento della Tirrena, affiancato da alcuni soci la cui identità non è ancora conosciuta. Della Valle conferirà 560 miliardi in immobili (intestati a varie società nelle quali figurano come azionisti i soci della cordata stessa), mentre gli agenti della Tirrena, riuniti nella finanziaria Fina, e i dipendenti, hanno assicurato un apporto di circa 90 miliardi, di cui 10-15 subito, 30 miliardi in rate e il resto diluito in sette anni attraverso il trattamento sulle provvigioni. Il tutto sarà garantito da fiduciarie bancarie in via rilascio: si è parlato di interventi della Banca Popolare dell'Emilia e dell'Ambroneo. Lo sblocco della trattativa Della Valle-agenti-commissari (che venerdi appariva arenata) è arrivato dopo che gli agenti hanno assicurato la disponibilità immediata di una somma di 10-15

Con 2.700 miliardi di fatturato insidia i Benetton

Miroglio compra il Gft

Nasce un gigante tessile

I Miroglio di Alba entreranno in forze entro il prossimo giugno nel capitale del gruppo Gft. Nasce una società che contendere ai Benetton la leadership nel settore tessile-abbigliamento. L'intesa tra i due gruppi annunciata con un breve comunicato che conferma le indiscrezioni dei giorni scorsi. La famiglia Rivetti costretta a cedere la propria impresa dall'altissimo indebitamento.

DARIO VENEGONI

■ MILANO. Per il settore tessile è il più importante affare degli ultimi anni, forse addirittura di sempre. Con l'ingresso in forze nel gruppo Gft di Torino i Miroglio di Alba si portano spalla a spalla con i Benetton (che hanno chiuso '92 con 2.500 miliardi di fatturato), scavalcando d'un balzo i blasonati Marzotto.

Nasce insomma in questi giorni un gruppo tessile che lotta per il primato assoluto in Italia e in Europa, e che fa dell'assenza di un marchio forte il proprio originale punto di forza. Miroglio e Gft insieme, secondo alcune stime, potrebbero realizzare un fatturato aggregato di circa 2.700 miliardi (1.200 per il primo, oltre 1.500 per il secondo).

Lo stimolante comunicato che ha dato la notizia dell'accordo tra i due gruppi non spe-

limenta. Secondo le indiscrezioni circolate negli ambienti finanziari gli acquirenti punterebbero nell'immediato a raggiungere il 60% del capitale del Gft, riservandosi il diritto a rilevare anche il resto entro un paio d'anni.

Mezzi al Miroglio non mancano. L'azienda è interamente di proprietà della famiglia, e gli utili sono largamente riversati nella società. E gli utili sono da sempre piuttosto cospicui: nel '91 hanno sfiorato gli 80 miliardi di lire.

Per contro il Gft si avvia a chiudere il suo secondo anno in rosso e con un conto economico pesantemente zavorrato dai debiti (circa 500 miliardi). La crisi delle grandi firme del «made in Italy» ha convinto infine i Rivetti che se si voleva salvare l'azienda bisognava trovare un nuovo padrone.

Così sarà. Così è, a dispetto della reticenza dei comunicati ufficiali, i modesti Miroglio di Alba, sconosciuti al grande pubblico, poco inclini alle grandi celebrazioni, hanno comesso a segno il colpo del secolo battendo di slancio la concorrenza internazionale. A conti fatti forse si verificherà che i primi in Italia oggi sono loro.

Informatica in crisi nera

Tangentopoli blocca tutto

Partono le prime polemiche sul ruolo dell'authority

■ ROMA. Se si aspettavano che la neonata authority per l'informatica fosse un toccasana per una crisi sempre più pesante, gli imprenditori del settore sono stati parzialmente delusi. Intervengono ad un convegno organizzato dalla Fiom Cgil, il neo presidente dell'authority Guido Rey ha detto a chiare lettere che il nuovo organo creato dal governo per gestire l'informatica pubblica amministrativa non sarà uno strumento per incentivare il processo di ammodernamento degli uffici pubblici, ma una struttura di coordinamento e di controllo dell'efficienza.

Per la prima volta si passerà da controlli formali a controlli posteriori sul merito delle realizzazioni, ha detto Rey.

Ma l'industria informatica, pur favorevole ad un'authority che metta ordine in un settore in cui la confusione l'ha fatta da padrona, non si accontenta certo di coordinamenti formali. Anche perché Tangentopoli ha significato la scomparsa di molti referenti amministrativi ed il blocco del mercato pubblico che rappresenta circa il 15% della domanda complessiva di software nel nostro paese. «Troppo poco rispetto al 21% della Francia o al 24% della Germania - fa notare Bruno Pavesi, amministratore delegato di Bull Italia - La situazione è grave, siamo all'emergenza, al blocco totale degli investimenti pubblici: l'authority deve svolgere un ruolo dinamico, di stimolo dell'offerta».

Pier Paolo Davoli, amministratore delegato di Finsiel, il maggior gruppo italiano di software (è appena stato acquistato dalla Stet), denuncia che dopo la rincorsa degli anni scorsi per raggiungere i nostri principali concorrenti industriali adesso stiamo perdendo colpi. Per questo chiede una «programmazione chiara», il rispetto degli impegni, procedure di aggiudicazione e realizzazione più brevi e trasparenti.

Daniele Mosca, responsabile della pubblica amministrazione di Olivetti, avverte: «l'authority rispetti pure l'autonomia dei singoli enti, ma delinei anche una strategia complessiva, dica quali interventi infrastrutturali sono necessari, a quali standard di servizi gli enti periferici devono adeguarsi». Secondo Ragni, dell'Ibm, «il problema numero uno è la crescita della cultura di innovazione tecnologica nell'amministrazione pubblica». Il segretario della Cgil Sergio Cofferati sottolinea il ruolo di «cemiera» dell'informatica, tra produzione e diffusione tecnologica, e chiede che l'authority divenga un «oggetto programmatore».