

INDUSTRIA. Un anno nero per il mercato dell'auto chiuso da un dicembre in netta ripresa

1994 in rosso per l'auto

Meglio il '95?

Cresce la quota Fiat in Italia e in Europa


Il 1994 del mercato dell'auto italiano chiude ancora in rosso (-2,74%), ma le vendite (come mostra il più 14,62% del mese di dicembre) ormai sono in nettissima ripresa. Forti incrementi registrano i modelli del gruppo Fiat che conquistano quote di mercato (con un incremento del 7,7%) anche in Europa, grazie all'effetto svalutazione. E secondo i centri studi, le previsioni per il 1995 sembrerebbero ispirate a un cauto ottimismo.

FRANCO BRIZZO

ROMA Forte crescita delle immatricolazioni di auto nel mese di dicembre (+14,62%) ma il bilancio del '94 del mercato italiano si chiude in rosso. I dati diffusi ieri dalla Motorizzazione Civile confermano la ripresa della domanda di auto in Italia consolidatasi negli scorsi mesi a partire da agosto ma la crisi dell'inizio del '94 ha inciso negativamente sui risultati dei dodici mesi: il saldo negativo è del 2,74% rispetto all'anno precedente. Nello scorso dicembre infatti sono state immatricolate 91.900 auto contro le 80.180 del Dicembre '93. Nel corso di tutto il '94 sono state immatricolate 1.646.857 autovetture mentre il bilancio del '93 si chiude con 1.693.323 unità.

Il 1994 del mercato dell'auto italiano chiude ancora in rosso (-2,74%), ma le vendite (come mostra il più 14,62% del mese di dicembre) ormai sono in nettissima ripresa. Forti incrementi registrano i modelli del gruppo Fiat che conquistano quote di mercato (con un incremento del 7,7%) anche in Europa, grazie all'effetto svalutazione. E secondo i centri studi, le previsioni per il 1995 sembrerebbero ispirate a un cauto ottimismo.

IMMATRICOLAZIONI A DICEMBRE +14,62%



MARCA	1994	QUOTA MERCATO	VAR. %
Fiat Innocenti	884.198	39,47	+4,74
Ford	158.143	9,48	-12,69
Lancia Autobianchi	118.020	7,23	-3,25
Opel	118.473	7,19	+0,56
Renault	118.023	6,98	-7,28
Volkswagen	101.453	6,16	-27,94
Peugeot	68.730	4,17	-5,62
Alfa Romeo	58.724	3,44	-18,80
Citroen	47.144	2,86	+14,59
Seat	37.008	2,25	-9,31
Nissan	34.929	2,12	-11,06
Mercedes	32.450	1,97	-7,71
Rover	31.558	1,92	+34,90
BMW	30.883	1,88	-14,78
Audi	28.811	1,74	-9,77
Volvo	18.842	1,14	+22,88
Toyota	11.890	0,70	+148,48
Honda	11.533	0,70	-11,00
Mitsubishi	5.810	0,35	+2,25
Hyundai	5.448	0,33	-32,87

P&G Infograph

La crescita è stata del 152% a fronte di un mercato cresciuto del 69%. Nel mese di dicembre, poi, le auto del gruppo di corso Marconi hanno avuto sui mercati europei un vero e proprio exploit con una crescita del 62,7 per cento. In particolare un aumento del 78,1 per cento in Francia (dove il mercato è cresciuto del 15,7%) e in Germania (la crescita è stata del 51%) (+10,2% del mercato). In Gran Bretagna (nonostante un calo del mercato del 14%) +108,2 per cento la crescita in Spagna (+29,4%) +120 per cento in Svizzera (+49%) +81,4 in Danimarca (+43,3%). Per quanto riguarda la "Punto" il modello trainante del successo Fiat gli ordini dai concessionari a partire dall'inizio della commercializzazione (6 novembre '93) hanno raggiunto a fine '94 le 735 mila unità.

Il '95? Discreto

E quest'anno com'è andrò? Secondo l'Ania l'associazione fra le aziende automobilistiche italiane «le previsioni per il '95 sono attualmente improntate a un cauto ottimismo». L'aumento di dicembre è il quinto consecutivo del '94 e ciò conferma - commenta l'Ania - che il trend della domanda favorevolmente invertitosi a partire dal mese di agosto ha intrapreso una

fase di recupero con incrementi mensili che pur rinfocati con i bassi livelli dell'anno precedente sono apparsi più robusti nella media dell'ultimo trimestre dell'anno. Se il '94 è dunque ancora stato «instabile» per quanto riguarda le vendite di auto in Italia (e è stato un «andamento a due velocità» nella prima parte la domanda è stata in diminuzione) il 1995 dovrebbe essere più positivo tenuto conto fra l'altro del «nuovo programma di presentazione di nuovi importanti modelli fra cui di particolare interesse quelli del Gruppo Fiat. L'Ania ritiene che la ripresa conti ancora ad essere graduale e «più lenta» nella prima parte dell'anno. A patto che non vi siano fattori negativi a condizionarla. «Sempreché la difficile situazione politica - precisa in Ania - e il pericolo di nuove e generalizzate imposizioni fiscali non limitino ulteriormente l'acquisto di un bene durevole quale l'auto».

Per il Centro studi Promotor «se la crisi politica non assumerà caratteri tali da pregiudicare la stessa ripresa dell'economia» il '95 si potrebbe chiudere con un volume di immatricolazioni di 1,8 milioni di unità quindi con un incremento intorno al 10 per cento sul '94. Secondo l'indagine di Promotor la quota di concessionari che si ai-

tende al di là della stagione alta consegnano un aumento nei prossimi mesi sale al 30% rispetto al 23% di ottobre ed al 33% di novembre.

Effetto svalutazione

Si può affermare che è stata in salita la china ma non bisogna dimenticare che rispetto al 1992 siamo ancora a consistenti segni negativi (-30,72%) sostiene invece l'Uniac. L'Unione nazionale distributori automobilistici che nel nostro paese rappresenta le case straniere. La ripresa del secondo semestre '94 è stata determinata dall'incremento delle vendite di autovetture con l'arrivo di nuove vetture di tutto non solo auto ma fuoristrada. Il mercato interno della stratificazione della lira ha ridotto la concorrenza delle marche estere per il maggior costo all'importazione e per la discriminazione fiscale nei confronti di alcune categorie di auto prevalentemente estere. Nel 1995 il mercato continuerà a essere condizionato dall'incertezza sul futuro economico italiano che influenzerà il consumo. Le associazioni di intergruppi finanziari quali l'acquisto di un'auto mentre vi sono buone prospettive derivanti dalla disponibilità finanziaria dei possibili clienti e dalla vetusta del parco circolante.

Rondelli: aspettate, tutto può succedere

Il Rolo si fonde con Carimonte?

WALTER BONDÌ

BOLOGNA Ormai non ci sono dubbi il Credit nonostante le perplessità di una parte degli azionisti è determinato a portare a casa il controllo sulla Credito Romagnolo. In queste ore si sta lavorando ai dettagli di un progetto di rilancio che nelle sue linee fondamentali è già pronto. Progetto a cui è interessata anche la Banca d'Italia dove ieri si è recato il presidente del Credit Lucio Rondelli. In serata Rondelli da Roma è poi volato a Bologna con un aereo privato per tenere una conferenza al Rotary Club sui rapporti banca impresa. Presieduto dai giornalisti Rondelli non ha confermato incontro né ha voluto anticipare le decisioni che verranno prese questa mattina nel consiglio di amministrazione in piazza Cordusio a Milano. «Dovete aspettare perché fino al 30 può succedere di tutto», ha spiegato Rondelli. «L'intesa con Carimonte? C'è una ipotesi, però anche Carimonte deve interrogarsi sul mutamento dell'orizzonte competitivo». Si parla di divisioni interne al vostro Cda sulle ipotesi di rilancio? «Non c'è nessuna divisione. Quanto alla riunione di quest'oggi è probabile che ha concluso Rondelli che al termine del consiglio venga emanato un comunicato».

Un primo tempo si era parlato di 4.500 miliardi. Ma non sarebbe sufficienti. Potrebbero diventare 7.800 cioè oltre la metà del patrimonio netto della banca? Un esborso così cospicuo si spiegherebbe peraltro soltanto con un ritorno molto significativo. Ben oltre cioè ipotesi di sinergie pur importanti e una divisione delle zone di influenza in ambito regionale. Ciò di cui si parla è dunque una integrazione vera e propria al limite una fusione tra la stessa Carimonte e il Rolo da realizzarsi magari in un secondo tempo. Questo scenario non è stato smentito ieri dai vertici della banca bolognese. Si dice anzi che il vero artefice del progetto sia il direttore generale di Carimonte Cesare Farsetti con un passato di dirigente al Credit e grande amico di Lucio Rondelli. E spetterebbe naturalmente a lui la guida di una futura Rolo Carimonte.

Chi certo non vede di buon occhio il profilarsi di questa offerta congiunta Credit-Carimonte con le previste conseguenze sono i vertici attuali del Credit Romagnolo. Proprio oggi parte la contro-offensiva di Campio e soci già valutata dal cda della banca bolognese come «controversa» ed «equa» in quanto tiene in maggiore considerazione l'autonomia del Rolo. Ecco infatti Giorgio Seragnoli imprenditore azionista e vicepresidente di Rolo Banca esprimere forti preoccupazioni per il rilancio di Credit Carimonte. «Dietro questa operazione vedo una battaglia di principi ma dal punto di vista industriale posso solo immaginare una spartizione di sportelli cioè una smembramento del Rolo. Spero proprio che questo non accada». Stessi timori dell'«edellissimo» di Luigi di Romagna «Con Campio e soci abbiamo delle garanzie in più sul mantenimento di una autonomia e di un radicamento sul territorio». A questo punto viene da chiedersi: Campio e soci rilanceranno a loro volta?

Istituto Autonomo Case Popolari della provincia di Bologna
Piazza Resistenza 4 - 40122 Bologna Tel. 051/292111 fax 051/292658

Avviso di gara
Verrà indetta dall'Istituto una licitazione privata da tenersi con le modalità di cui all'art. 1 lett. a) L. 22/1975 n. 14 con ammissione di offerte solo in ribasso con l'applicazione del criterio automatico di esclusione delle offerte anomale previsto dall'art. 10 comma 1 del D.L. 30/11/1994 n. 508 art. 5 comma 9 per l'affidamento delle opere murarie e affini e da art. 10 comma 1 del D.L. 30/11/1994 n. 508 art. 5 comma 9 per complessivi 14 alloggi di edilizia residenziale sovvenzionata da erigersi in Comune di Crepapiano (Bo) L. 945/R per un importo a base di gara di lire 438.000.000 = a blocco forfettario da finanziarsi con fondi L. 5/8/1978 n. 457 VII Bando. Le imprese interessate dovranno far pervenire all'Istituto Piazza della Resistenza 4 - 40122 Bologna (Casella Postale n. 1774 - 40100 Bologna) Tel. 051/292111 Fax 051/292658 entro e non oltre le ore 12 del 31 gennaio 1995 richiesta d'invio in carta semplice con allegato fotocopia del certificato di iscrizione all'A.N.C. per Categoria e Classe richiesta e da dichiarazione indicata nel Bando integrale di gara. Il Bando integrale di gara verrà pubblicato sul Bollettino Ufficiale della Regione Emilia Romagna del 11 gennaio 1995 parte 3. 4 viene affisso all'Albo Pretorio del Comune di Bologna nonché dell'Istituto dove è disponibile. Le lettere d'invio saranno spedite entro 120 gg. dalla data di pubblicazione del bando. Le richieste d'invio non vincolano comunque l'Istituto.

IL VICE PRESIDENTE Dr. Marco Gardini

Infuocato scambio di lettere tra Mickey Kantor e Leon Brittan

«Guerra delle banane» tra Stati Uniti ed Europa

DAL NOSTRO CORRISPONDENTE

SERGIO SERGI

BRUXELLES «Caro Sir Leon la politica europea ci danneggia e stiamo per prendere provvedimenti». «Caro Michael sono rimasto turbato dalla tua minaccia di ritorsioni». A dispetto dei modi di approssimativi cordiali (caro l'uno e caro anche l'altro) tra Washington e Bruxelles sono volate parole grosse negli ultimi due giorni: il 9 e il 10 gennaio. Con il rischio dello scoppio di una guerra. Una guerra commerciale, s'intende, ma curiosa e con dietro interessi per svantaggi di miliardi. La guerra è quella delle banane. Il governo degli Usa per iniziativa del suo rappresentante al Commercio Mickey Kantor ha annunciato la partita di un'inchiesta sugli aspetti discriminatori della politica bananiera che a suo dire viene condotta dall'Unione europea a scapito delle aziende di commercializzazione americane. Con una lettera inviata a Brittan l'esponente statunitense ha avvisato dell'imminente azione americana che consista nell'individuazione di quei prodotti e servizi europei nei confronti dei quali può essere applicata un vero e proprio boicottaggio. Ed inoltre ha lamentato che Bruxelles non abbia voluto risolvere con un negoziato il nuovo contenzioso che si è aperto. Tutto è co-

minciato nello scorso mese di ottobre quando alcune aziende americane si sono lamentate con il proprio governo per l'accordo intervenuto tra l'Unione europea e alcuni paesi produttori di banane dell'America Latina nel quadro dei regolamenti previsti dall'Organizzazione internazionale del Commercio (ex Gatt). In testa alla diffe che hanno disotterrato l'ascia di guerra non poteva non esserci la «Chiquita Brands International» quella del «dieci e lode» e l'«Hawana Banana Association» che si sono notevolmente danneggiate dall'intesa sottoscritta dai paesi con i contenuti. Alla protesta e alle minacce di Kantor Brittan ha replicato con stupore ma anche con fermezza. «Noi ha scritto a stretto giro di posta al suo interlocutore negli Stati Uniti rimangono convinti che la politica nel settore delle banane applicata dall'Europa si svolge in assoluta conformità con i nostri obblighi internazionali che si basano principalmente sull'Organizzazione internazionale del Commercio (ex Gatt). In passato ne abbiamo di scusso e pensato di poterne discutere quando venivamo in visita a Washington questo mese». Poi ha aggiunto: «L'Europa non potrà accettare alcuna azione unilaterale che colpisca i nostri interessi». Da Washington si è ammonito: «Se non vi saranno negoziati costruttivi non

esterremo a mettere in campo altre misure per raggiungere una soluzione equa in questa materia». Kantor ha scritto sotto la pressione delle aziende. «Le pratiche discriminatorie dell'Unione europea sono costate al marketing e alle ditte distributrici americane centinaia di milioni di dollari. Come minimo». L'intervento di Kantor si è manifestato il 17 ottobre di un anno scorso dopo che i due gruppi commerciali la Chiquita e l'Hawana hanno chiesto un soccorso finanziario contro le «inique pratiche commerciali» dovute agli accordi stipulati da Colombia, Costa Rica, Nicaragua e Venezuela. Gli Usa hanno sostenuto chiamando Bruxelles che l'accordo con i quattro paesi latino-americani «permetterà loro di imporre quote discriminatorie nell'esportazione e nelle licenze delle compagnie americane». L'Unione europea ha risposto che tutto è stato fatto nel pieno rispetto delle regole internazionali e che non si può parlare di discriminazioni: o meglio dell'inizio di azioni di rappresaglia. La Commissione di Bruxelles non intende partecipare a questa nuova guerra commerciale e britannica. Sir Leon Brittan che è stato confermato nel suo incarico nella nuova Commissione, che si insedierà la settimana prossima andrà negli Usa per esaltare lo scotto.

Abbonarsi, un gesto di libertà.

Quest'anno l'Unità per chi si abbona costa ancora meno. La tariffa annuale è di sole 330.000 lire: 20.000 lire in meno rispetto al costo dell'abbonamento dell'anno scorso, nonostante l'aumento del quotidiano a 1.500 lire. Mentre chi vuole ricevere insieme al giornale le iniziative editoriali, come i libri e gli album e le tante altre sorprese del '95, paga solo 400.000 lire.

ABBONAMENTO SENZA INIZIATIVE EDITORIALI	
ANNUALE	SEMESTRALE
L. 330.000 7 giorni	L. 169.000 7 giorni
L. 290.000 6 giorni	L. 149.000 6 giorni
L. 260.000 5 giorni	L. 139.000 5 giorni
L. 220.000 4 giorni	L. 118.000 4 giorni

ABBONAMENTO CON INIZIATIVE EDITORIALI	
ANNUALE	SEMESTRALE
L. 400.000 7 giorni	L. 210.000 7 giorni
L. 365.000 6 giorni	L. 190.000 6 giorni
L. 320.000 5 giorni	L. 170.000 5 giorni
L. 275.000 4 giorni	L. 150.000 4 giorni

ABBONAMENTO SPECIALE PER LA DOMENICA	
ANNUALE	SEMESTRALE
L. 70.000 tutte le domeniche	L. 40.000 tutte le domeniche

Potete sottoscrivere l'abbonamento versando l'importo sul c/c postale n° 45838000 intestato a L'Arca SpA, via Due Macelli 23/13, 00187 Roma o tramite assegno bancario e vaglia postale. Oppure potete recarvi presso la più vicina sezione, federazione del Pds o gli uffici delle Coop Sociali de l'Unità.

L'Unità

AVENIDA