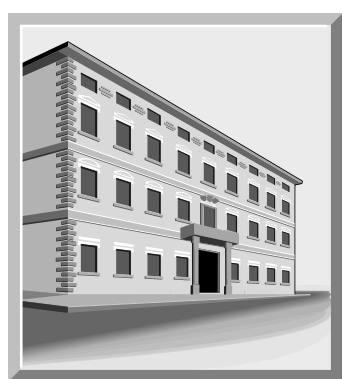


Mercoledì 29 luglio 1998

6 l'Unità

IL MERCATO DELL'AUTO

R



Apprensione nel settore per la fine del contributo governativo. Luglio di buone vendite

Incentivi, corsa finale all'auto scontata

Concessionari aperti anche di notte, il 31 si chiude

MILANO. Due giorni all'ora «x» dell'automobile: la fine degli incentivi contro rottamazione. Il 31 luglio, venerdì, dopodomani. Se qualcuno l'avesse dimenticato o non se ne fosse accorto, nonostante il martellante conto alla rovescia degli spot Fiat. E non solo. Il mondo delle quattro ruote guarda con una certa preoccupazione al «giorno dopo», e in particolare al prossimo anno. Per questo sprint finale, invece, nessuno va in fibrillazione. Sale forse un po' sopra la soglia della febbre fisiologica il termometro dei concessionari. Può essere che qualcuno di loro abbia interesse a fare ulteriori sconti pur di smaltire lo stock. Di sicuro nessun costruttore ha previsto misure straordinarie aggiuntive a quelle già messe in atto. In alcuni casi veri e propri pacchetti di milioni oltre quelli offerti dallo Stato, ma più in generale un riposizionamento in basso dei listini prezzi e un arricchimento degli allestimenti. Innovazioni di cui si beneficerà almeno per il resto dell'anno.

Il grande sforzo finale di tutta la rete di vendita è l'orario continuato fino a sera inoltrata. Un orologio collogico Lancia sul quadrante avvisa: «Ultima settimana di incentivi alla rottamazione. Dal 27 al 31 luglio le Concessionarie Lancia sono aperte dalle 9 alle 22». La stessa iniziativa che un po' tutte le Case hanno consigliato ai loro concessionari. Porte aperte fino alle 22 nei saloni del gruppo Fiat, del-

la Ford, della Daewoo, e altri.

La più munifica è sicuramente Citroën. Su tutta la gamma Ax aggiunge all'incentivo altri 2 milioni e 650 mila lire. Due milioni e 750 mila è l'ulteriore sconto per le Saxo 1100, 1400 benzina e 1500 Diesel, che diventano ben 3 milioni per la Saxo 1600. Per tutti i modelli Xara e Berlingo 1.750.000 lire in più. Infine 3 milioni per Xantia. Inoltre, la gamma dell'ammiraglia è stata arricchita di accessori importanti come i 4 airbag (anche laterali), il climatizzatore. «Di questo i nostri clienti si avvantaggeranno anche dopo», spiega il direttore relazioni esterne Walter Brugnotti. «Come dei finanziamenti agevolati e della polizza furto-incendio gratuita per tutti i modelli immatricolati nel 1998». Per il resto si vedrà.

Daewoo aggiunge 1 milione di sconto su tutti i modelli eccetto la piccola Matiz appena arrivata sul mercato. E poi per effetto degli incentivi i listini sono comunque stati ribassati. Per quanto riguarda le strategie d'autunno e successive, dice Rossella Zecchinelli, ancora non è stato deciso nulla «ma certamente bisognerà tenere il mercato con misure persupportare le vendite».

La Peugeot punta sulla piccola, la 106. La campagna offre finanziamenti agevolati fino a 10 milioni a tasso zero, la possibilità di conteggiare il valore dell'auto da rottamare come «anticipo» per la nuova, e per la

versione Sport migliori equipaggiamenti. «Come unica offerta in più», dice Patrizia Sala, «abbiamo portato nei saloni la 206 in anticipo e con una certa discrezione (la berlina sarà ufficialmente in vendita a fine settembre) perché i clienti possano vederla e ordinarla usufruendo degli incentivi».

«Ultrasconti? Non se ne parla», garantisce Carlotta Ventura dell'ufficio stampa Ford. Ricorda invece le due campagne varate a inizio incentivi in particolare per le berline Ka e Fiesta, di cui è stata creata un'apposita versione University molto competitiva. Della prima sono stati riallineati i prezzi di circa 2 milioni attraverso un calo effettivo per intero o parziale ma a fronte di un arricchimento di ac-

cessori di serie (servosterzo e climatizzatore) per lo stesso valore totale. Strategia analoga per Fiesta: la Silver guadagna gli stessi accessori e dal 23 luglio viene venduta allo stesso prezzo della Ka University (17.970.000 lire).

Fiat a fine giugno ha riposizionato i prezzi delle famiglie Punto e Marea. Più contenuti, a fronte di prezzi fermi o addirittura ribassati. E questo, assicura Patrizia Pasini direttore dell'ufficio stampa del gruppo, ha fatto tornare la voglia di entrare nelle concessionarie.

Giusto la propensione all'acquisto è quella che secondo il Centro studi Promotor incomincia però a scemare. E aumenta le preoccupazioni dei concessionari. Già in allarme, spiega

Gian Primo Quagliano direttore del Csp, «perché la fine degli incentivi e l'aggancio con l'economia non si sta realizzando». In via provvisoria, Quagliano stima la chiusura di luglio («buon risultato») intorno a 230-235 mila immatricolazioni contro le 246 mila dello scorso anno «boom». Agosto è da sempre un mese depresso e settembre, dice l'analista, può contare sul portafoglio ordini ancora da esaurire. Che però sta calando, anche più delle previsioni d'inizio anno, Cosicché l'ultimo trimestre rischia di essere grigio e creare difficoltà che andranno a pesare sul bilancio delle vendite '98», comunque «buone, intorno ai 2,2 milioni di unità».

Rossella Dallò



Pilone/Ap

IL PUNTO

Grande alleanza, ora la Fiat non può più aspettare

ADUE GIORNI dalla scadenza degli incentivi statali, gli occhi sono puntati sulla Fiat, per cogliere qualsiasi segnale che indichi quali saranno le prospettive industriali del gruppo all'indomani della fine della spinta al suo mercato.

Nel pomeriggio l'amministratore delegato del gruppo Paolo Cantarella è salito a Palazzo Chigi nello studio del presidente del Consiglio Romano Prodi: una visita di cortesia, si è detto, ma certamente la cortesia degli interlocutori non ha impedito loro di esaminare sommariamente il problema.

Dal canto suo l'amministratore delegato della Fiat Auto Roberto Testore, avvicinato a Roma dai giornalisti, non ha voluto fare previsioni troppo dettagliate. «Quello che avverrà con la fine degli incentivi è impossibile prevederlo adesso. Noi abbiamo già detto che il mercato

italiano del 1998 sarà di 2,2 milioni di auto nuove, e credo che andrà così».

Per il resto bisognerà attendere settembre-ottobre, perché è ovvio che ci sarà un ribasso, ma di che misura e di che durata è tutto da vedere. La casa torinese prevede dunque di chiudere quest'anno con una flessione dell'ordine del 10% rispetto all'anno-referenza 1997, quando la fine del lungo ciclo economico negativo e l'avvio degli incentivi fecero decollare il mercato dell'auto, consentendo alla Fiat di incrementare di ben il 32% le proprie vendite nel nostro paese.

In Borsa, a dispetto delle incertezze sul prossimo futuro, il titolo Fiat è tra quelli che reggono meglio la pressione delle vendite. Anche ieri le azioni di sono mantenute per tutta la seduta in zona positiva, attorno alle 7.600 lire. Eppure, come ci

spiega il dottor Gatti, analista della Caboto Sim, non tutti gli osservatori concordano nel prevedere che la fine degli incentivi avrà conseguenze così limitate sui bilanci del gruppo. «La nostra stima è che le vendite quest'anno avranno una contrazione maggiore, fino a 2,1 milioni di auto», dice Gatti.

E per l'avvenire? È effettivamente difficile valutare le prospettive a medio termine. Nei centri di analisi si cercano di calcolare gli effetti di una probabile accelerazione della ripresa economica su questo particolare mercato. Ossia: quanto «vale», in termini di auto, un punto di Pil in più? L'esperienza dimostra che la ripresa aiuta molto. E che in Italia ad avvantaggiarsi sono particolarmente i segmenti A e B, quelli delle auto piccole e medie, dove la Fiat è forte. «Consideriamo, semmai», dice Gatti, «che proprio in questi segmenti si affollano i competi-

tori. Il problema per la Fiat è soprattutto questo, più che la fine degli incentivi». Persino la Mercedes ha investito migliaia di miliardi per sfondare nelle «piccole», lanciando la «Classe A» e adesso la piccolissima Smart.

Per il 1999 l'attesa «è di un mercato domestico di 1,8 - 1,9 milioni di auto»: in una parola di un 10% di pezzi in meno. È difficile stimare l'impatto della fine degli aiuti, anche perché analoghi provvedimenti furono presi in Francia e in Spagna in circostanze molto diverse. Allora si era in piena crisi, oggi c'è più di un accenno di ripresa.

E comunque in Borsa il titolo tiene. Non è paradossale? Gian Luigi Costanzo, direttore generale di Caboto Gestioni, lo nega. «Innanzitutto perché i prezzi incorporano da tempo la prospettiva della fine degli incentivi, che certo non giunge di sor-

presa. E poi perché i gestori dei grandi fondi ragionano considerando molti altri parametri, oltre alle prospettive immediate. «Nel caso della Fiat, in particolare, nel medio termine è ipotizzabile un accordo su vasta scala. In Europa ci sono troppi produttori; succederà in questa industria qualcosa di simile a quanto sta succedendo nelle banche e nelle telecomunicazioni, con accordi e fusioni a raffica. E quando questo avviene i prezzi salgono. L'intesa tra Daimler e Chrysler dice che il tema è ormai all'ordine del giorno».

L'arrivo al vertice del gruppo torinese di un manager dell'esperienza di Paolo Fresco non può che incoraggiare, dice Costanzo, questa ipotesi.

E allora la fine degli incentivi sarà solo un dettaglio.

Dario Venegoni

LA DIVISIONE DELLA "REGINA"

Dal 2003
Fonderà una nuova Rolls Royce Motor Cars Ltd e acquisirà i diritti del marchio.

Fino al 2002
Potrà disporre del marchio.
Dal 2003
Ribatterà la Rolls Royce in Bentley Motor Cars Ltd e si occuperà del suo sviluppo.

Gli impianti della vecchia Rolls Royce rimangono di proprietà del gruppo Volkswagen.

LE TAPPE DELLA CESSIONE

- ▶ **1980:** la Vickers acquista la Rolls Royce dopo anni di crisi.
- ▶ **27/10/97:** la Vickers annuncia la disponibilità a vendere la casa automobilistica.
- ▶ **30/3/98:** la Vickers conferma che l'offerta di acquisto presentata dalla Bmw è in pole position.
- ▶ **29/4/98:** alle notizie di un rilancio della Volkswagen segue l'annuncio ufficiale che la RR sarà venduta alla Bmw.
- ▶ **7/5/98:** accordo con la Volkswagen.
- ▶ **3/7/98:** la Volkswagen completa l'acquisto dopo che l'assemblea degli azionisti della Vickers aveva approvato a giugno la vendita della RR al gruppo tedesco.

P&G Infograph

Armistizio tra le due case tedesche di auto Intesa per la Rolls Royce Il marchio va alla Bmw E VW si prende Bentley

ROMA. La guerra per la Rolls Royce si conclude con una pace tra Volkswagen e Bmw che porterà la storica casa britannica ad una divisione in due dal 2003. Il marchio Rolls alla Bmw, quello Bentley alla Volkswagen. Insomma, il futuro dei marchi Rolls Royce e Bentley è assicurato ma il nuovo padrone tedesco Volkswagen (Vw) dovrà dividere la proprietà dei prestigiosi nomi per auto di lusso britannici con la rivale Bmw in base all'accordo firmato a Neureburg, in Bavaria. Dopo essersi vista soffiare l'affare dalla Vw che ha pagato al gruppo Vickers l'equivalente di 1.290 miliardi di lire per la Rolls-Royce Motor Cars, sottolineano unanimi gli analisti della City di Londra, la Bmw «è riuscita a rifarsi». Per una cifra pari a 120 miliardi ha comprato il nome Rolls-Royce, lasciando alla Vw quello Bentley, incamerato nel 1931 dalla Rolls-Royce che ne ha fatto sinonimo di vetture di superlusso. La Vw d'altro canto ha completato l'acquisizione dell'azienda di auto di lusso inglese sottoscrivendo poche settimane fa ma da erano state escluse le voci relative al marchio e alla fornitura di parti e motori. La proprietà del marchio non era della Rolls-Royce Motor Cars Ltd, ma della Rolls-Royce Plc, impegnata da otto anni in una joint venture con Bmw, che in Gran Bretagna controlla già la Rover, per produrre

motori per aerei. Oltre al marchio, con il «memorandum d'intesa» siglato ieri la Bmw si è assicurata di continuare a fornire alla Rolls-Royce Motor Cars Ltd, fino al 31 dicembre 2002 motori e parti in base agli accordi esistenti. Fino al 31 dicembre 2002, la produzione degli stabilimenti inglesi di Crewe, da dove escono tutte le Rolls-Royce e Bentley, centrata sui modelli Rolls-Royce Silver Seraph e Bentley Amage, rimarrà alla Vw che però userà i marchi sulla base di una licenza concessa dalla Bmw. Dal gennaio 2003 però la Bmw cederà ogni responsabilità alla Vw che passerà tutta la produzione sotto il marchio Bentley, compresa la Silver Seraph, con tanto di classico radiatore R-Red di statua della silver lady su questo. La Bmw rimarrà tuttavia titolare del marchio Rolls Royce che farà sopravvivere creando una nuova Rolls-Royce Motor Cars Ltd proiettata alla produzione di superlusso. Formalmente sono tutti soddisfatti, come hanno ripetuto i presidenti della Rolls-Royce Plc Ralph Robins e della Vw Ferdinand Piech, ma viene il sospetto, osserva qualche commentatore, che la Vw abbia fatto buon viso a cattivo gioco, accettando il compromesso per dar forma al progetto dichiarato di «metter piede nel mercato delle auto di gran lusso». Scontenti invece i sindacati.

L'Alfa 156 gazzella dei carabinieri

ROMA. È l'Alfa 156 la nuova gazzella del nucleoradiomobile dell'Arma dei Carabinieri. I primi tre esemplari dei 375 di cui si compone la commessa acquistata dal marchio del gruppo Fiat sono stati presentati ieri dalla Fiat. Alla cerimonia erano presenti tra gli altri il generale di corpo d'armata Sergio Siracusa e il capo di stato maggiore generale Mario Nunzella. «Dagli anni '60 a oggi - ha sottolineato Testore - l'Alfa Romeo ha fornito ai Carabinieri più di 40.000 unità. Sono quindi orgoglioso di poter continuare una tradizione leggendaria che dura dai tempi della Giulia, della Giulietta e dell'Alfetta. L'amministratore delegato di Fiat auto ha anche espresso la sua soddisfazione per aver vinto una gara europea «difficile, tesa» riuscendo a battere la concorrenza. Parallelamente all'acquisizione della commessa, l'Alfa Romeo e i Carabinieri hanno raggiunto un accordo in base al quale la manutenzione delle vetture sarà curata direttamente dalla rete di assistenza dell'Alfa. Questo consentirà di liberare da questi compiti forze che potranno essere impiegate nelle attività istituzionali.



Onorati/Ansa

Clinton: «Una vittoria per tutti: l'impresa, i dipendenti e i cittadini» Pace fatta tra Gm e sindacato

Dopo 54 giorni di sciopero, raggiunto l'accordo che ora sarà sottoposto alla base.

ROMA. Dopo 54 giorni di sciopero una bozza di accordo è stata firmata ieri a Flint, in Michigan, dalla General Motors e il sindacato della United Automobile Workers. Per diventare definitivo, l'accordo dovrà essere approvato dalle assemblee degli operai delle due fabbriche che hanno iniziato la protesta, Flint Metal Center e Delphi Flint East. Stephen Yokich, il segretario della Uaw, lo ha annunciato con soddisfazione. Il presidente Clinton ha detto di essere «inorgogliato» dagli sviluppi del negoziato e ha definito l'accordo «una vittoria per tutti: la General Motors, i dipendenti e tutti gli americani. Dimostra che il sistema di arbitrato collettivo funziona. Le imprese americane possono rimanere competitive e, allo stesso tempo, garantire posti di lavoro e benefici ai propri dipendenti».

L'accordo non è ancora noto, se non per qualche dettaglio rivelato da Richard Shoemaker, il vice segretario del sindacato. Tra questi, un importante risultato per gli operai: l'azienda ha accettato di revocare la causa contro il sindacato, che sosteneva che lo sciopero in atto era illegale perché cercava di risolvere questioni non previste dal contratto nazionale, come gli investimenti e l'occupazione. Gli operai hanno poi ottenuto il pagamento dei 4

giorni di vacanza persi durante il lungo sciopero estivo. E l'azienda si è impegnata a rispettare il piano di investimenti previsto dal contratto e a migliorare la produttività. Ha promesso di non vendere o chiudere la Delphi fino al dicembre del 1999 e gli operai hanno promesso di non scioperare. Infine, definendo lo sciopero «uno strumento necessario ma da evitare», Shoemaker ha annunciato che per evitare queste situazioni nel futuro, e migliorare le relazioni industriali, le parti hanno deciso di sviluppare procedure di confronto più frequenti.

Lo sciopero dei 9.200 operai a Flint, la cittadina vicino a Detroit considerata la capitale dell'automobile, è costato 2 miliardi e 200 milioni di dollari alla Gm, forzando l'azienda a chiudere 25 fabbriche e sospendere dal lavoro 189 mila e 700 operai. Dopo l'accordo di ieri, ci vorranno da 2 a 3 settimane per riportare l'attività lavorativa ai livelli di prima dell'estate. Ma nessuna paura per l'azienda. Nei giorni scorsi gli analisti del settore suggerivano di comprare le azioni della General Motors, e non solo perché durante uno sciopero protratto le azioni si comprano ai saldi per così dire, ma anche perché la resistenza del management alle richieste del sindacato ha indicato

che l'azienda si sta muovendo nella direzione voluta da Wall Street, cioè verso la riduzione del costo del lavoro.

Se il Wall Street Journal di ieri ha ragione, Gm ne esce vittoriosa nel lungo periodo. È vero che gli operai hanno ottenuto la difesa del loro posto di lavoro alla Delphi, ma in cambio hanno garantito una pace sociale necessaria all'azienda per perseguire la propria strategia industriale. Alla base delle sette settimane di sciopero, sostiene il Wall Street Journal, c'è la battaglia sulla produzione della nuova linea di pick up, la famiglia dello Chevrolet Silverado. Per la società, il progetto di produzione, da realizzarsi nell'arco di 5 anni e con un investimento di 5 miliardi di dollari, potrebbe realizzare profitti ingenti. Ma riguarda un modello che richiede il 25% in meno di parti, con una netta riduzione della forza lavoro. Il sindacato ha cercato di ostacolare il piano di produzione in tutti i modi, e lo sciopero a Flint è arrivato al termine di una lunga serie di schermaglie minori durate più di un anno. Dagli scioperi dell'anno scorso a Fort Wayne in Indiana e Pontiac, in Michigan, fino al culmine della lunga crisi estiva appena conclusa.

A.D.L.