

l'Unità

È stata smentita sull'ipotesi di unione fra le due aziende automobilistiche I transalpini: «Andiamo benissimo da soli»

Schweitzer: «Con l'avvento dell'Euro vogliamo incrementare la nostra quota in Italia, il 7,5% non ci basta più»

Testore, manager del gruppo torinese «La situazione nel dopo incentivi è meno drammatica di quanto temevamo»

«Renault-Fiat, niente fusione»

Il presidente della casa francese: finiremmo per sbrancarci

Vendute 3600 Ferrari nel '98 Utile in crescita

La Maserati conta di quadruplicare in due anni le proprie vendite e di raggiungere già nel 2000 il pareggio. Ad affermarlo è stato il presidente della Ferrari (che ora controlla anche il marchio Maserati), Luca Cordero Di Montezemolo, secondo il quale dalle 750 vetture Maserati vendute quest'anno si arriverà alle 2.500 vetture nel 2001. Il 1998 è stato un anno positivo soprattutto per le vendite Ferrari, che hanno raggiunto quota 3.600 auto, consentendo un fatturato di 1.200 miliardi e un utile importante, di molto superiore a quello del '97. Montezemolo, allo stand Maserati del Motor Show di Bologna, ha parlato soprattutto della casa del Tridente per spiegare che l'obiettivo del pareggio sarà raggiunto anche grazie alla nuova coupé, la 3200 Gt. «Questo anno - ha spiegato Montezemolo - non abbiamo puntato ai volumi, ma a dare nuovo valore al marchio e a riorganizzare la fabbrica e la rete di vendita».

DALL'INVIATO GILDO CAMPESATO

CORDOBA Mercedes si compra la Chrysler, Bmw si mangia la Rover, Volvo - si mormora in Borsa - fa la corte a Fiat. La febbre da fusioni si attacca anche all'auto. Ma non a lui. M. Louis Schweitzer, dal 1992 presidente ed amministratore delegato della Renault, l'artefice, insomma, del rilancio della «regie». Per Schweitzer c'è un solo credo: single è bello. «Abbiamo provato ad andare a nozze con Volvo. È finita prima ancora di cominciare. E adesso penso che possiamo benissimo stare da soli», spiega nel viaggio verso Curitiba, dove oggi inaugura il primo stabilimento brasiliano della Renault.

Eppure ogni tanto tornano le voci di un vostro interesse per Fiat. «Prontamente smentite dall'Avvocato Agnelli e dame».

Torino potrebbe essere un partner interessante per voi.

«Per un'alleanza sono necessarie tre condizioni: rispetto reciproco e capacità di capirsi; possibilità di tagliare i costi con economie di scala; nessuna fagocitazione dei rispettivi mercati. Con Fiat ci sono le prime due condizioni, manca la terza. Se ci sposassimo, ci mangeremmo l'un l'altro».

Eppure avete stretto un patto d'acciaio con Teksid e siete saliti sul pullman Iveco.

«Perché si sono verificate le tre condizioni che dicevo. E faremo altre alleanze settoriali».

Non temete di restare soli? «Renault può benissimo vivere da sola».

Ma c'è chi punta a fare dei gruppi per 6-8 milioni di auto vendute all'anno.

«Noi puntiamo a vendere nel 2010 quattro milioni tra auto e veicoli commerciali. Il Mercosur diventerà per Renault il secondo mercato dopo l'Europa».

Andrete a scontrarvi con la Palio di Fiat.

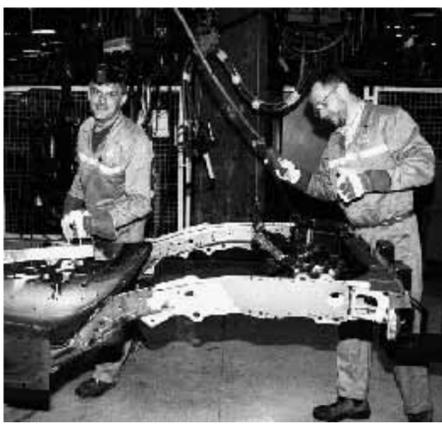
«Il concetto di world car non ci convince. Non pensiamo ad un'auto per i paesi emergenti come fa Fiat. Ritengo, invece, che bisogna portare ovunque la qualità Renault. Per questo a Curitiba produrremo la Scenic, con le stesse caratteristiche di quella "europea"».

Ma in molti paesi emergenti i consumatori non hanno soldi sufficienti.

«Ed infatti ho dato ordine ai miei ingegneri di studiare un'auto da soli 6mila dollari. Potrebbe essere adatta ad aggredire certi mercati come l'Est europeo e la Russia».

Torniamo al Mercosur. Aprite Curitiba nel momento peggiore.

«Le nostre vendite brasiliane sono cresciute, la quota del 7,5% del mercato, che non risentiamo del



Uno stabilimento della Renault in Belgio

Tatia Paule/Ap

la crisi. Comunque, l'impianto di Curitiba è molto flessibile. Partiamo con 20mila auto per salire tra un anno a 120mila ma con una capacità teorica sino a 240mila, per seguire il mercato».

Che per ora è debole.

«Ma il Mercosur si riprenderà: noi puntiamo a raddoppiarvi il nostro peso. E poi, quello dell'auto è un mercato ciclico. La globalizzazione serve anche a questo: la crisi non arriverà mai dappertutto nello stesso momento».

L'Europa è ancora debole.

«Scorgo, invece, segnali di ripresa a parte Gran Bretagna e Italia. La recessione, che non vedo, è anche un fatto psicologico».

In Italia Renault vende poco.

«È vero. Quando avete svalutato il denaro in Italia ancora al vecchio prezzo e ci vedevamo tornare le auto in Francia. Adesso che fate parte dell'Euro, il problema non c'è più. Vogliamo assolutamente crescere, la quota del 7,5% in Italia non ci basta».

Mercato in ripresa L'Alfa in Europa

Motor Show, previsioni positive per il '99

MILANO In Italia, nel '98, le immatricolazioni di auto dovrebbero superare le 2.350.000 unità, con un calo del 2% rispetto al livello record registrato l'anno scorso grazie agli incentivi. Queste le stime del centro Studi Promotor di Bologna, annunciate dal presidente Alfredo Caffzola in occasione della conferenza di apertura del Motor-show, la grande kermesse motoristica bolognese che ieri e oggi vive le giornate di anteprema riservate a stampa e operatori, e che sabato sarà aperta al grande pubblico.

A confermare il dato e, implicitamente, a correggere al rialzo le precedenti previsioni, è stato anche l'amministratore delegato di Fiat Auto, Roberto Testore. Il dopo incentivi appare per il mercato italiano dell'auto «meno traumatico di ciò che si prevedeva»: il '98 chiuderà con oltre 2,3 milioni di autovetture vendute e l'anno prossimo, grazie ad un primo semestre in tenuta, potrebbe registrare 1,9 milioni immatricolazioni.

Infatti, le precedenti valutazioni della casa torinese prevedevano un '98 con 2,1 milioni di immatricolazioni e un '99 con 1,8 milioni di auto vendute. Testore ha anche annunciato che tra due anni anche la Fiat avrà una propria «sport utility» (una sorta di fuoristrada) di piccola taglia. Ma non ha voluto commentare le voci di accordi con la Mitsubishi nel segmento

appunto dei fuoristrada. «Vedremo», ha detto. «Il mercato dell'auto è molto articolato e in questo contesto abbiamo sempre detto che è naturale che ci possa essere una collaborazione per lo sviluppo di singoli prodotti. Lo abbiamo già fatto con la Psa».

Per le vendite Fiat '98 si chiude comunque positivamente. In Italia il gruppo mantiene il 40% del mercato e nel mondo ha venduto 2,5 milioni di unità. «La differenza rispetto ai 2,7 milioni del 1997 - ha commentato Testore - è dovuta al Sud America».

La Fiat non rinuncerà però alla propria politica di sviluppo sui mercati emergenti anche se non si aspettava una crisi in contemporanea di diversi mercati. Quanto alla Turchia («un paese amico») Testore ha parlato di ripercussioni sulle vendite dovute al caso Ocaltan ma ha detto: «Il problema si risolverà perché anni di collaborazione e reciproco rispetto sono importanti». Positivi sono poi i riscontri degli ultimi modelli lanciati sul mercato. La Multipla ha già registrato 10mila ordini in Italia; l'Alfa 166 ha raccolto 16 mila prenotazioni. L'Alfa è del resto cresciuta del 41,8% sui mercati europei, guadagnando il primato di marchio che ha registrato il migliore progresso. Testore, che non ha voluto parlare di altri incentivi, ha però messo in risalto gli aspetti positivi dello svecciamento del parco macchine in Italia.

AZIONI

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. %, Min., Max., Data Ult. div. Includes rows for A MARCIA, ACO NICOLAY, ACQUE POTAB, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. %, Min., Max., Data Ult. div. Includes rows for CAMPFIN, CARRARO, CASTELGARDEN, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. %, Min., Max., Data Ult. div. Includes rows for FINREX RNC, FONDI ASS, FONDI ASS RNC, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. %, Min., Max., Data Ult. div. Includes rows for MEDIOBANCA, MEDIOBANCA W, MERLONI, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. %, Min., Max., Data Ult. div. Includes rows for RINASCEN RNC, RINASCEN W, UNICREDIT, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo, Var. %, Min., Max., Data Ult. div. Includes rows for UNICEM RNC, UNICEM W, UNICREDIT, etc.

