



Oggi via ai saldi, attenti alle «patacche»

FRANCO BRIZZO

Se la tredicesima non è ancora finita, prosciugata da regali natalizi cenoni di fine anno e calzette della Befana, si potrà approfittare dei saldi che iniziano oggi per rinnovare il guardaroba. Si calcola che gli italiani quest'anno sborseranno 16.200 miliardi (la stima è della Confesercenti) distribuendoli in circa 48.000 negozi di abbigliamento. Ma la smania da acquisti potrebbe spingere ad «affari» di scarsa qualità, a scambiare l'acrilico per seta, e per questo, come ogni anno, le associazioni di consumatori forniscono un decalogo di «regole d'oro» per non cadere in trabocchetti ed evitare la patacca spacciata come capo di gran moda o di alto pregio.

€ c o n o m i a

LAVORO MERCATO RISPARMIO

Fiat-Volvo, intesa vicina E la Chrysler prepara lo «sbarco» in Europa

Auto, i gruppi si alleano in vista della ripresa
Proseguono i contatti fra Torino e la casa svedese

MILANO La crisi «post-rottamazione» durerà ancora un anno. Dal 2000 le vendite torneranno infatti a crescere, tanto da porre l'Italia in prima fila nella riscossa europea. Il vento delle fusioni, che spirerà sul mondo dell'auto con sempre maggiore forza, si può spiegare anche così, con la necessità di presentarsi attrezzati alla ripresa dei mercati. I dati forniti dal Centro studi Promotor, parlano di un 1999 di sofferenze, con 11,8 milioni di automobili vendute in tutto il Vecchio Continente contro i 14,2 milioni dell'anno passato. L'Italia accuserà un calo sotto i 2 milioni. Già dal 2000, la prevista inversione di tendenza porterà però le vendite a 2,22 milioni di vetture, mentre in tutta Europa si dovrebbe scendere ancora, fino a 11,67 milioni di unità. Solo a partire dal 2001 il mercato riprenderà

a salire in tutta Europa (11,71 milioni). Una tendenza destinata poi ad espandersi a livello mondiale fino al 2003, quando si potrebbe registrare un record globale superiore ai 40 milioni di auto vendute. Chi, in quella data, sarà in posizione di forza potrà dettare legge. Nei prossimi anni la concorrenza sarà dunque sempre più spietata (in particolare sui mercati emergenti, con Fiat e Volkswagen già ai ferri corti in Brasile), così come la rincorsa agli accordi più vantaggiosi. A questo proposito, da Detroit, dove è in corso il salone

internazionale dell'auto, continueranno a fioccare le indiscrezioni. «La Fiat ha portato a buon fine il processo di ristrutturazione; è in una situazione competitiva in Europa, ed è quindi in grado di affrontare operazioni di fusione». John Smith, presidente del colosso americano General Motors, ha dunque rilanciato le voci (sempre più insistenti nonostante le smentite) di un possibile accordo fra la Casa di Torino e la Volvo. «Fiat ha proseguito Smith - è dotata di un buon management, anche se, a mio parere, sarebbe opportuno trasformare il gruppo in una vera e propria public company. Inoltre, il matrimonio con Volvo avrebbe moltissimo senso».

Secondo alcune indiscrezioni, i contatti fra Fiat e Volvo sarebbero intanto giunti ad un punto cruciale, di non ritorno. La public com-



Winfried Roethermel/Ap

pany svedese avrebbe stabilito un prezzo (il valore azionario aumentato del 40%) per la cessione della maggioranza. Un costo elevato, sul quale però la discussione sarebbe aperta ai massimi livelli. Intanto, il principio della Borsa di Milano ha colpito ancora; ed ha contagiato anche i mercati stranieri: «Comprare sulle voci, vendere sui contratti». Con Piazza Affari chiusa per festività, sugli altri mercati la febbre da fusioni ha spadroneggiato. A Wall Street la General Motors ha guadagnato il 4,6%. Dal canto loro Bmw e Daimler-Chrysler, le due società - al pari di Fiat e Volvo - maggiormente indiziate per un matrimonio, hanno preso il volo. A Francoforte il titolo Bmw ha chiuso con un attivo del 6,01%, mentre Daimler-Chrysler si è assestata sul più 5,44%. A trascinare le azioni della casa tedes-

co-americana sono state anche le notizie, provenienti sempre da Detroit, di un prossimo «sbarco in massa» sul mercato europeo. Juer-gen Hubbert, alto dirigente della società, ha spiegato che «in Europa c'è ancora un sacco di spazio per un marchio che possa competere con Fiat, Opel, Ford e Volkswagen».

A fargli da sponda, è sceso in campo anche il co-presidente della società, Robert Eaton: «Ci sono già progetti allo studio per lanciare in Europa vetture del segmento medio-basso con il marchio Chri-

sler». Una notizia, quest'ultima, che sembra destinata a dare un'ulteriore spinta ai progetti di accorpamento che coinvolgono le case europee: un gruppo Fiat-Volvo potrebbe infatti portare la concorrenza direttamente in casa del «nemico», mentre una fusione fra Ford-Bmw amplierebbe in maniera consistente la presenza della casa americana sul mercato europeo. La regola che sembra essersi impossessata del mercato dell'auto appare dunque essere sempre più quella espressa ieri in un'intervista dal presidente di Ford, Jac Nasser: «Mai dire mai». Secondo Nasser, «i produttori mondiali di auto sono destinati a ridursi a non più di sei nel lungo periodo, anche attraverso alleanze mirate, e non soltanto mediante fusioni e acquisizioni».

P.F.B.

Ue: nel settore stabili i prezzi alla produzione

Dal 1995 i prezzi alla produzione nel settore auto in Europa sono stati caratterizzati da una notevole stabilità, e dal 1996 l'indice dei prezzi praticati dai costruttori non è aumentato che di mezzo punto percentuale in media. Ne dà notizia Eurostat, diffondendo il suo periodico panorama dell'evoluzione dei prezzi industriali, dal quale appare tra l'altro che gli indici dei prezzi alla produzione di taluni fornitori dell'industria automobilistica (vetro, gomma, plastica) sono in lento ma costante calo, mentre più accentuate sono le flessioni per quanto concerne il settore dei cavi e fili isolati (il cui indice è a 88,8 rispetto a quota cento nel 1995) e per l'insieme dei prodotti compresi nella voce «equipaggiamenti informatici», la cui presenza cresce nelle auto di più recente fabbricazione, l'indice è sceso addirittura a 61,4. Per contro, l'indice che è più aumentato è quello relativo alla fabbricazione di carrozzerie e rimorchi, con un progresso del 5,2% rispetto all'anno base 1995, mentre per l'insieme degli equipaggiamenti per il settore automobilistico si è soltanto in progresso dello 0,1% rispetto al 1995.

PIER FRANCESCO BELLINI

MILANO «I movimenti in corso nel mercato dell'auto? Mi sembrano logici. Da tempo si sta gradualmente passando da un mondo chiuso, in cui ognuno produceva nel proprio Paese e poi esportava all'estero, ad un mercato globale, in cui si possono aprire attività in ogni angolo del mondo, ed in ogni angolo del mondo si cerca di vendere. Questi processi, negli ultimi anni, hanno subito una violenta accelerazione. È il prezzo che si deve pagare alla globalizzazione dei mercati. Gli investimenti nei Paesi emergenti stanno cambiando il modo stesso di intendere le politiche produttive». Parola di Sergio Pininfarina, una delle firme più prestigiose e famose nel mondo dell'industria e dell'italian style. Lo si contatta per parlare di finanza, del gran fermento che in questi giorni sta scuotendo i mercati finanziari in attesa delle più volte annunciate - e con altrettanta forza smentite - fusioni destinate a cambiare il mondo dell'automobile nel 2000. Ma poi, una volta a colloquio con l'ingegnere che ha lasciato il segno nell'economia italiana come presidente di Confindustria, si finisce automaticamente con lo spaziare a 360 gradi.

La nascita dell'Euro sta lasciando un primo segno sull'economia italiana. In che condizioni si è presentata all'appuntamento l'industria del nostro Paese?

«Premetto che io sono, da sempre, un europeista convinto (è stato anche membro del Parlamento europeo, ndr). Grazie a questa vocazione ragiono perciò, da molto prima della nascita della moneta, in una chiave nuova: quando si parla di mercato inter-

no si intende l'Europa. Ciò premesso, la creazione della moneta unica sta cambiando radicalmente il sistema industriale. Ci sarà una forte crescita degli scambi, che a sua volta comporterà un aumento delle produzioni. Le industrie europee dovranno pertanto dimostrare di essere competitive non tanto all'interno, e cioè in Europa, ma verso il resto del mondo. I vantaggi per i produttori europei sono già chiari, immediati e solari: minori spese per l'esportazione nei Paesi dell'Unione, assenza di commissioni e di costi burocratici. In questo quadro interno (e lo ripeto, quando dico interno intendo europeo) è logico che ci debba muovere verso la creazione di alleanze fra società fra di loro complementari. È un principio valido in primo luogo per il settore delle auto, certo. Ma non solo».

Partiamo proprio dalle auto. Fiat e Volvo, per esempio, possono essere giudicate complementari?

«Personalmente non ho motivi o informazioni per affermare con certezza che sia questa la strada scelta dai vertici della Casa di Torino. Comunque, dal punto di vi-

sta aziendale Fiat e Volvo sono complementari, in quanto agiscono su diverse fasce di mercato, e addirittura su diversi mercati. È l'esatto contrario di Fiat e Renault, che possono essere considerate industrie «sorelle», in quanto estremamente simili fra di loro. Un accordo fra due aziende «sorelle» potrebbe risultare utile per eventuali sinergie produttive; ma non sarebbe altrettanto vantaggioso come un patto che veda coinvolte realtà complementari».

Sul mercato, però, le voci corrono... «L'esperienza consiglia prudenza. Di solito, quando se ne sono voci vere. Quando invece non se ne parla affatto, allora la conclusione è vicina. Proprio come è successo fra Daimler e Chrysler: è stato un fulmine a ciel sereno».

La chiave di lettura potrebbe essere diversa? Ci si potrebbe muovere, per esempio, con accordi produttivi e commerciali di settore?

«Può essere un'interpretazione. Permettetemi di fare un esempio, legato alla mia industria. Abbiamo stipulato un accordo con la Mitsubishi holding, che è una



L'industriale automobilistico Sergio Pininfarina è in alto la catena di montaggio della Mercedes Classe A della fabbrica di Rastatt

Le imprese ora devono avere il coraggio di investire. Le premesse ci sono

futuro del settore?

«Anche in questo caso il discorso andrebbe portato su di una dimensione più ampia. Io sono dell'idea che una rottamazione blanda, non acuta come quella degli scorsi anni, dovrebbe essere mantenuta costante nel tempo ed estesa a tutti i prodotti tecnologici. Sarebbe una misura ad alto valore ecologico, in quanto i prodotti vecchi, siano vetture o

frigoriferi, sono meno efficienti, più inquinanti e pericolosi. Con la rottamazione, poi, i vantaggi economici sono estesi. Ci guadagna l'industria, naturalmente; ma al tempo stesso aumenta l'occupazione e lo Stato, di rimando, riceve indietro quanto spento grazie ai maggiori introiti fiscali. Incoraggiare costantemente il mercato - senza però «drogarlo», come è avvenuto con la precedente norma sulle auto - dovrebbe diventare una prassi».

Potrebbe essere un'iniziativa utile anche nel campo della lotta alla disoccupazione?

«Le condizioni per migliorare la situazione occupazionale sono, a mio parere, sostanzialmente tre: l'Euro era la prima; ed è diventato una realtà. La seconda riguarda gli aiuti continui di cui si parlava prima. La terza è rappresentata dagli investimenti nelle infrastrutture. Questo potrebbe essere il vero punto di svolta. Quando le cose vanno bene, tutti sono capaci di investire. E invece nei momenti di difficoltà che si vede chi ha coraggio di spendere e di crearne qualcosa».

Eccoci allora punto a capo. Il sistema italiano era pronto a recepire le novità introdotte dall'Euro?

«Bisogna capirci bene su cosa è il sistema industriale italiano. In realtà, più che di un sistema si tratta di un conglomerato di aziende: poche grandi industrie; ancora poche medie imprese; e, tutt'intorno, una foresta di bonai. Sul sistema nel suo complesso non si possono dunque fornire giudizi. C'erano industriali pronti ad affrontare questo mondo nuovo prima ancora che venisse creato. Per gli altri, per quelli che vivevano nel mucchio, protetti dallo Stato, sarà invece dura. Moltodura».

