

IN
PRIMO
PIANO

◆ Il presidente eletto da meno di un anno darà indicazioni nel segno della continuità
Gli analisti credono in un prossimo annuncio

◆ Umberto Agnelli: «Le alleanze sono un fatto utile ma non indispensabile»
Ma la ricerca di un partner è ora più difficile

La Borsa boccia a metà la casa di Torino

Titolo Fiat in caduta dopo l'annuncio dell'affare Ford. Poi una lenta ripresa
Oggi la prima «lettera» di Fresco agli azionisti. La linea rimarrà quella già seguita

MICHELE URBANO
Per undicimila miliardi, pagamento in contanti, l'americana Ford si è comprata la Volvo. Ma, attenzione, non tutta. Solo la divisione auto. I camion rimangono Volvo. Che utilizzerà l'incasso per rafforzarsi nel mercato dei «bisoni» della strada con l'obiettivo dichiarato - di diventare uno dei massimi produttori mondiali. La precisazione è importante. Perché solo valutando la scelta strategica della casa svedese si può comprendere la «ritirata» della Fiat dall'affare. E, indirettamente, la sua politica e magari le sue debolezze. Che la Borsa ieri mattina ha giudicato impietosamente facendo cadere il titolo del 2,8%. Salvo, in verità, pentirsi subito dopo sull'onda di un retropensiero diffuso anche fuori piazza Affari: che ora per la Fiat i tempi di un'alleanza internazionale si fanno più stretti. E così il titolo ha ripreso a salire fino a chiudere a +0,18%. Sì, non era un mistero, in Italia, molti tifavano per l'accordo Fiat-Volvo.

FUTURI SCENARI
L'azienda torinese non sta ferma
Ma l'accordo con Volvo era squilibrato

nella fascia dei «piccoli» e dei «medi» camion ma non in quella dei «pesanti» che è, invece, il punto di forza di Volvo. Ma non era questo che gli svedesi volevano. E il castello della trattativa - per confessione ufficiale della stessa Fiat - è crollato: «L'acquisizione della sola divisione automobilistica non rientrava nei nostri interessi strategici e pertanto non è mai stata oggetto delle nostre trattative». Certo, al contrario, la teoria dell'incastro, funzionava perfettamente per Ford. Che non ha interessi nel settore camion europeo ma che con l'acquisto di Volvo-auto consolida il suo secondo posto nella classifica mondiale dei produttori e rafforza la sua penetrazione in Europa. Per brindare al successo (13 anni fa era stata la Fiat a soffiare alla Ford l'Alfa Romeo messa in vendita dall'Iri e successivamente era sfumato anche il matrimonio tra la stessa Ford e la Fiat) la casa americana dovrà aspettare l'assemblea straordinaria dei 125 mila azionisti Volvo guidati dai fondi pensioni svedesi. Ma pochi dubbi di un ripensamento. Anche perché la «vittoria» della Ford non modifica gli equilibri dell'industria automobilistica mondiale. Ma ciò non significa che per la Fiat il problema delle alleanze non esista. Anzi, da ieri diventa ancora più spinoso.

Cosa succederà adesso? La parola d'ordine della Fiat rimane quella ribadita solo qualche giorno fa da Umberto Agnelli: «Le alleanze sono un fatto utile, ma non indispensabile per la Fiat». La «linea» non cambia. E lo confermerà oggi, nella sua prima lettera agli azionisti, il presidente Paolo Fresco. Ma nell'era della globalizzazione ci si può permettere di rimanere indietro nella politica delle alleanze? La risposta è no. E non la pensa così solo la Borsa. Questa è anche l'idea del segretario della Cgil, Sergio Cofferati («se la Volvo ha scelto un'altra soluzione, per la Fiat si riproporrà la stessa esigenza e dovrà cercare in un'altra direzione») o, sul fronte opposto, di molti industriali come, ad esempio, quella Bmw che, sia detto solo per la cronaca, viene considerata la prossima fidanzata Fiat (malgrado le smentite). Del resto il '99 è stato definito dallo stesso Avvocato Agnelli «un anno difficile», condizionato dalla sfavorevole congiuntura mondiale, dal calo del mercato italiano dopo la fine degli incentivi e dalla crisi di quello brasiliano. Non è un caso che ieri il leader della Fiom, Claudio Sabbatini, abbia chiesto un incontro perché preoccupato dei riflessi sull'occupazione. La solitudine della Fiat è un problema. Non solo degli Agnelli.

Sindacati preoccupati delle prospettive

«Sorpriudente». È così che giudica l'accordo Volvo-Ford il segretario generale della Cgil Sergio Cofferati. «In un confronto aperto e così impegnativo come quello che Fiat aveva con Volvo - dice - la conclusione della trattativa con un altro partner non mi sembra un fatto usuale». Cofferati sottolinea che a questo punto per la casa torinese si pone il problema di cercare comunque un altro partner. «Nel mondo dell'auto - è il suo ragionamento - rapporti commerciali ed integrazione produttiva sono nel calendario di tutte le grandi aziende. Un mercato sempre più vasto è un mercato che si regge con delle integrazioni. Il problema che ha la Fiat non è dissimile da quello degli altri: quindi, un partner con il quale collaborare il gruppo torinese credo debba cercarlo». «È evidente - conclude Cofferati - che se la Volvo ha scelto un'altra soluzione per Fiat si riproporrà la stessa esigenza, ma dovrà cercare in un'altra direzione».

Intanto Claudio Sabbatini, segretario generale della Fiom, proprio in vista di un cambio di scenario e nel mezzo della delicata trattativa del rinnovo del contratto delle tute blu, chiede un incontro ur-

gente con i vertici della casa torinese. La situazione che si è determinata con l'accordo Ford-Volvo, secondo Sabbatini, «implica di per sé un riassetto nell'industria dell'auto, quanto meno a livello europeo». «Credo sia quindi opportuno - dice - che la Fiat accolga la proposta da noi recentemente avanzata di fissare un incontro in cui l'azienda e i sindacati possano condurre un esame delle prospettive industriali del gruppo».

Il rafforzamento nella gamma alta «è il problema che Fiat non ha risolto e deve risolvere se vuole diventare sul serio azienda globale», sostiene da parte sua il segretario della Uilim Luigi Angeletti. Secondo Angeletti, per altro, la mancata acquisizione della Volvo non porterà difficoltà alla casa automobilistica italiana nel breve-medio periodo. «Anzi, paradossalmente - aggiunge - avendo risparmiato per la mancata acquisizione, Fiat avrà un sacco di soldi per fare investimenti». Altro discorso sono le prospettive a medio-lungo termine. Venuta meno la Volvo, è il suo discorso, «è ovvio che diminuiscono le possibilità per risolvere il problema della gamma alta facendo acquisizioni, perché le case utili a questa bisogna sono sempre meno e non è molto facile acquisirle, Bmw in testa».



Il Presidente della Fiat Paolo Fresco

Pilone/Ap

FEBBRE DA FUSIONI

Rhone-Poulenc e Hoechst, i «matrimoni» funzionano

DALL'INVIATO
GILDO CAMPESATO

PARIGI «Vogliamo fare tutto nella massima trasparenza. Abbiamo già i gruppi tecnici al lavoro e le cose stanno procedendo bene. Penso che ce la faremo a rispettare i tempi». Jean-René Fourtou, numero uno del gruppo chimico-farmaceutico francese Rhone-Poulenc, si mostra ottimista: dal primo luglio la fusione con l'omologa tedesca Hoechst sarà operativa. In aprile dovrebbero arrivare le prime finanziarie complessive su Aventis, così si chiamerà il nuovo colosso farmaceutico da 20 miliardi di dollari di fatturato (34.000 miliardi di lire) e 95.000 dipendenti con l'ambizione di porsi al terzo posto al mondo dopo il gigante americano Merck e l'inglese Glaxo-Wellcome. Le assemblee degli azionisti delle due società dovrebbero dare il via libero definitivo alla fusione in maggio, dopo l'ok degli antitrust europei ed americano.

L'ottimismo di Fourtou, tuttavia, rischia di essere un azzardo. La fusione con Hoechst si è infatti mostrata ad alta tensione. Il lancio del-

la nuova molecola farmaceutica non è piaciuto ai grandi azionisti della casa tedesca. A storcere il naso sono in particolare gli uomini del Kio, il gruppo di investimento kuwaitiano che detiene il 25% di Hoechst. Una minoranza di blocco capace di guastare qualunque progetto quando l'assemblea degli azionisti dovrà dare il via libera alla fusione: la legge tedesca prevede infatti una maggioranza qualificata del 75% per far passare la proposta.

Agli uomini del Kio non piace la decisione presa dai due management di fondersi alla pari. La Hoechst - obiettano - vale di più di Rhone-Poulenc, soprattutto per il peso diverso che nelle due società hanno le attività chimiche. Proprio quella chimica che entrambi anno deciso di di smettere. Probabilmente in tempi brevi i tedeschi, entro i prossimi tre anni i francesi se non altro perché la loro chimica, raccolta sotto le insegne di Rhodia, non gode di buon pubblico in Borsa: ad un anno dal collocamento il titolo ha perso il 50% del valore.

Ma la filosofia del management è di procedere alla pari.

UN ANNO DI FUSIONI

Le dieci maggiori nel 1998

Compagnie	Settore	Data annuncio	Valore (miliardi di dollari)
Exxon-Mobil	Petroliero	1/12/1998	86,36
Travers Group-Citicorp	Assicurazioni	6/4/1998	72,56
SBC Com-Amertech	Telecomunic.	11/5/1998	72,36
Bell Atlantic-GTE	Telecomunic.	28/7/1998	71,32
AT&T-Tele-Com	Telecomunic.-Tv	24/6/1998	69,90
N.Bank-BankAmerica	Banche	13/4/1998	61,63
BP-Amoco	Petroliero	11/8/1998	55,04
Rhone-Poulenc-Hoechst	Farmaceutico	dic. '98	45,00
Daimler-Benz-Chrysler	Automobilistico	7/5/1998	40,47
Norwest-Well Fargo	Banche	8/6/1998	34,35

Fonte: La Tribune

P&G Infograph

Al punto che dovendo decidere dove portare la sede sociale di Aventis, si è deciso di andare a Strasburgo che, pur essendo in Francia, è una specie di campo neutro lontano da Parigi e vicino alla Germania. Una sorta di simbolo del-

l'Europa unita da quando vi è stato installato il Parlamento europeo.

Per il momento, comunque, più che l'unione su Aventis tiene banco la polemica. Se il Kio protesta, da Londra e Francoforte i ru-

morsdi Borsa mandano segnali di guerra. A muoversi, dietro le quinte, sarebbe la svizzera Novartis, un gigante del farmaco che sarebbe dimensionato dalla nascita di Aventis. Di qui, addirittura, l'avviso del lancio di un'opa ostile su Hoechst (magari facendo levasul Kio) oppure sulla stessa Rhone-Poulenc il cui azionariato diffuso all'americana potrebbe consentire la scalata.

Ma i manager vanno avanti. In Italia Aventis partirà con 2.600 dipendenti ed unirà l'impianto Rhone-Poulenc di Origgio con i 4 stabilimenti Hoechst. Sulla carta ci sono più complementarietà che sovrapposizioni. Ma molto dipenderà da come finirà l'insieme del rischio. «Alla fine ci saranno meno dei 120 stabilimenti attuali - conferma Fourtou - Ma è presto per dire cosa si chiederà». Nel frattempo, Rhone-Poulenc incassa risultati in crescita (+23,2% l'utile netto) a dispetto della crisi asiatica.

Positivi anche i dati del gruppo in Italia (1.945 miliardi di fatturato): ha giovato - si spiega - una politica di prezzi del farmaco un po' più simile al resto d'Europa.

ABBONAMENTI A l'Unità

SCHEDA DI ADESIONE

Desidero abbonarmi a l'Unità alle seguenti condizioni

Periodo: 12 mesi 6 mesi

Numeri: 7 6 5 1 indicare il giorno.....

Nome..... Cognome.....

Via..... N°.....

Cap..... Località.....

Telefono..... Fax.....

Data di nascita..... Doc. d'identità n°.....

Desidero avere in omaggio la Carta di Credito Diners prevista dalla Campagna abbonamenti '99

Desidero pagare attraverso il bollettino di conto corrente che mi spedirete all'indirizzo indicato

Desidero pagare attraverso la mia Carta di Credito:

Diners Diners Club Mastercard American Express

Visa Eurocard Numero Carta.....

Firma Titolare..... Scadenza.....

I dati personali che vi fornisco saranno da voi utilizzati per l'invio del giornale e delle iniziative editoriali ad esso collegate. Il trattamento dei dati sarà effettuato nel pieno rispetto della legge sulla privacy (Legge n. 675 del 31/12/96) che intende per trattamento qualsiasi operazione svolta con o senza l'ausilio dei mezzi elettronici, concernente la raccolta, elaborazione, conservazione, comunicazione e diffusione dei dati personali. Petro in base all'art. 13 della suddetta legge, esercitare il diritto di accesso, aggiornamento, rettifica, cancellazione e opposizione al trattamento dei dati personali. Il titolare del trattamento è l'Unità Editrice Multimediale S.p.A. con sede in Roma, via Due Macelli, 23/13. Con il presente coupon esprimo il consenso al trattamento dei dati per le finalità previste.

Firma..... Data.....

Spedire per posta a: Servizio Abbonamenti - Casella Postale 427 00187 Roma, oppure inviare fax al numero: 06/69922588

l'Unità

DIRETTORE RESPONSABILE
Paolo Gambesca
VICE DIRETTORE VICARIO
Pietro Spataro
VICE DIRETTORE
Roberto Rosciani
CAPO REDATTORE CENTRALE
Maddalena Tulanti

L'UNITÀ EDITRICE
MULTIMEDIALE S.P.A.
PRESIDENTE
Pietro Guerra
CONSIGLIO D'AMMINISTRAZIONE
Pietro Guerra
Italo Prario
Francesco Riccio
Carlo Trivelli
AMMINISTRATORE DELEGATO
Italo Prario

Direzione, Redazione, Amministrazione:
00187 Roma, Via dei Due Macelli 23/13
tel. 06 699961, fax 06 6783555 -
20122 Milano, via Torino 48, tel. 02 802221

Iscrizione al n. 243 del Registro nazionale della stampa del Tribunale di Roma. Quotidiano del Pds. Iscrizione come giornale murale nel registro del tribunale di Roma n. 4555

Certificato n. 3408 del 10/12/1997

l'Unità

Servizio abbonamenti

Tariffe per l'Italia - Annuo: n. 7 L. 510.000 (Euro 263,4), n. 6 L. 460.000 (Euro 237,6) n. 5 L. 410.000 (Euro 211,7), n. 4 L. 385.000 (Euro 200,0)

Semestrale: n. 7 L. 280.000 (Euro 144,6), n. 6 L. 260.000 (Euro 134,3) n. 5 L. 240.000 (Euro 123,9), n. 4 L. 220.000 (Euro 113,9)

Tariffe per l'estero - Annuo: n. 7 L. 1.100.000 (Euro 568,1), Semestrale: n. 7 L. 600.000 (Euro 309,9)

Per sottoscrivere l'abbonamento è sufficiente inoltrare la scheda di adesione pubblicata quotidianamente sull'Unità VIA FAX al n. 06/69922588 oppure per posta a L'UNITÀ EDITRICE MULTIMEDIALE S.P.A. - Servizio Abbonamenti - Casella Postale 427 - 00187 Roma - Indicando: NOME - COGNOME - VIA - NUMERO CIVICO - CAP - LOCALITÀ - TELEFONO E FAX. I titolari di carte di credito Diners Club, American Express, Carta Si, Mastercard, Visa, Eurocard dovranno invece anche barrare il nome della loro carta e indicare il numero.

Non inviare denaro. L'Unità Editrice Multimediale S.p.A. provvederà a spedire ai nuovi abbonati, non titolari di carte di credito, l'apposito bollettino postale già imbastito per eseguire il pagamento.

Per informazioni, chiamare l'Ufficio Abbonamenti: tel. 06/69996470-471 - fax 06/69922588. Inoltre chiamando il seguente numero verde 167-254188 è possibile, 24 ore su 24, sottoscrivere nuovi abbonamenti o lasciare messaggi ed essere richiamati.

Tariffe pubblicitarie

A mod. (mm. 45x30) Commerciale ferialle L. 590.000 (Euro 304,7) - Sabato e festivi L. 730.000 (Euro 377)

Feriale Festivo

Finestra 1° pag. 1° fascicolo L. 5.650.000 (Euro 2.918) L. 6.350.000 (Euro 3.279,5)

Finestra 1° pag. 2° fascicolo L. 4.300.000 (Euro 2.220,9) L. 5.100.000 (Euro 2.633,9)

Manchette di test. 1° fasc. L. 2.030.000 (Euro 1.048,4) - Manchette di test. 2° fasc. L. 1.440.000 (Euro 743,7)

Redazionali: Feriali L. 995.000 (Euro 513,9) - Festivi L. 1.100.000 (Euro 568,1)

Finanz.-Legali-Concess.-Aste-Appalti: Feriali L. 870.000 (Euro 449,3); Festivi L. 950.000 (Euro 490,6)

Concessionaria per la pubblicità nazionale: P&G PUBBLICOMPASS S.p.A.
Direzione Generale: Milano 20124 - Via Grosse Caricce, 29 - Tel. 02/9424611

Arete di Vendita

Milano: via Grosse Caricce, 29 - Tel. 02/2424611 - Torino: corso M. D'Azeglio, 60 - Tel. 011/666211 - Genova: via C.R. Ceccardi, 114 - Tel. 010/540184 - 546-78 - Padova: via Cattandina, 108 - Tel. 049/807344 - Bologna: via Amendola, 13 - Tel. 051/253992 - Firenze: via Don Minzoni, 46 - Tel. 055/641992 - Roma: via Barberia, 86 - Tel. 06/430081 - Bari: via Amendola, 166/5 - Tel. 080/548111 - Catania: corso Sicilia, 374/3 - Tel. 095/736311 - Palermo: via Lincoln, 19 - Tel. 091/623100 - Messina: via U. Bonino, 15/C - Tel. 090/658411 - Cagliari: via Ravenna, 24 - Tel. 070/352520

Pubblica locale: P&G PUBBLICOMPASS MULTIMEDIA S.r.l.
Sede Legale: 20123 MILANO - Via Ticinese, 56/bis - Tel. 02/7003032 - Telex: 027003041

Direzione Generale e Operativa: 20124 MILANO - Via Grosse Caricce, 29 - Tel. 02/971691 - Telex: 0270169790

00192 ROMA - Via Beato, 6 - Tel. 06/35781 20124 MILANO - Via S. Gregorio, 34 - Tel. 02/6716971

40121 BOLOGNA - Via Del Boppo S. Pietro, 85/a - Tel. 051/4210955 50129 FIRENZE - V.le Don Minzoni, 48 - Tel. 055/57898/561277

Stampa in fac-simile: Sc.Be. Roma - Via Carlo Parenti 130

PPM Industria Poligrafica, Palermo Dugimmo (MI) - S. Statale dei Giovi, 137

STP S.p.A. 95030 Catania - Strada 55, 330 Distribuzione: SOEP, 20160 Cinisello B. (MI), via Betola, 18

ACCETTAZIONE NECROLOGIE

DALL'UNITÀ AL VENERDI' dalle ore 9 alle 18, telefonando al numero verde 167-865021 oppure inviando un fax al numero 06/69922588

IL SABATO, E I FESTIVI dalle ore 15 alle 18, telefonando al numero verde 167-865020 oppure inviando un fax al numero 06/69922588

TARIFFE: Necrologie (Annuncio, Trigesimo, Ringraziamento, Anniversario): L. 6.000 a parola. Adesioni: L. 10.000 a parola. Diritto prenotazione spazio: L. 10.000.

I PAGAMENTI: Si possono effettuare tramite conto corrente postale (il bollettino sarà spedito al vostro indirizzo) oppure tramite le seguenti carte di credito: American Express, Diners Club, Carta Si, Mastercard, Visa, Eurocard.

AVVERTENZE: Per le prenotazioni tramite fax, oltre al testo da pubblicare, indicare: Nome/ Cognome/ Indirizzo/ Numero civico Cap/ Località/ Telefono. Chi desidera effettuare il pagamento con carta di credito dovrà indicare: il nome della carta, il numero e la data di scadenza.

N.B. Solo questo servizio è autorizzato alla ricezione delle necrologie. Non sono previste altre forme di prenotazione degli spazi.

RICHIESTA COPIE ARRETRATE

DALL'UNITÀ AL VENERDI' dalle ore 9 alle 18, telefonando al numero verde 167-254188 oppure inviando un fax al numero 06/69922588

TARIFFE: il doppio del prezzo di copertina per ogni copia richiesta.

I PAGAMENTI: Si possono effettuare tramite conto corrente postale (il bollettino sarà spedito al vostro indirizzo).

AVVERTENZE: Per le prenotazioni tramite fax: Nome/ Cognome/ Indirizzo/ Numero civico Cap/ Località/ Telefono.

LE CONSEGNE saranno effettuate per spedizione postale. Eventuali richieste di consegne urgenti saranno effettuate tramite corriere a totale carico del richiedente.

N.B. Sono disponibili le copie dei 90 giorni precedenti il numero odierno.