

DALL'INVIATO
GILDO CAMPESATO

PARIGI L'industria dell'auto europea va a caccia in Giappone. Dopo la tedesca Daimler-Chrysler, anche la Renault ha annunciato di voler partecipare alla gara per stringere un'alleanza strategica con Nissan. Lo ha annunciato ieri, confermando formalmente il rumor di questi giorni, lo stesso Louis Schweitzer, presidente della casa automobilistica francese. «Stiamo esaminando la possibilità di un accordo con Nissan - ha spiegato ai giornalisti in occasione della conferenza stampa di bilancio - Questa intesa assumerebbe la forma di un acquisto di partecipazioni». Altri dettagli, come ad esempio se lo scambio di partecipazioni azionarie possa essere reciproco, Schweitzer non ha voluto darne. Nessuna offerta formale è stata ancora presentata da Renault, ma il presidente del gruppo ha sottolineato che lo studio dell'offerta di

Renault tenta l'alleanza con Nissan

La casa francese è la prima nel continente per veicoli venduti

acquisto è in «fase avanzata». I francesi non sembrano troppo preoccupati dal dover sfidare nella corsa a Nissan un colosso delle dimensioni di Daimler che proprio di recente ha mostrato con la fusione tra Mercedes e Chrysler le sue capacità di stare sul mercato a tutto campo. «Faranno la loro offerta, noi la nostra. L'alleanza con Nissan consente a noi e alla casa giapponese una grande opportunità, quella di guadagnare tempo per prepararci meglio alla competizione globale. E comunque, non è detto che con Nissan, all'insaputa nostra, stiano trattando anche altri».

Per Renault l'intesa con Nissan si-

gnificherebbe stringere decisamente i tempi verso quella soglia dei quattro milioni di veicoli (nel 1998 sono stati 2,2 milioni, record storico per la ex regie) che Schweitzer conta di raggiungere solo nel 2010. «Se troviamo l'occasione giusta, non ce la faremo certamente scappare», spiega. Altrimenti, si andrà avanti col programma della crescita graduale: «Possiamo anche svilupparci senza grandi alleanze strategiche». In ogni caso, Renault punta ad un secondo marchio, un po' come Volkswagen con Skoda. La preda designata è la rumena Dacia: «Ci sono ancora alcune questioni legali da risolvere ma poi dovrebbe essere cosa fatta».

Quasi tutto fatto, invece, con Fiat. Dopo le intese sui bus (Iveco), sulle fonderie (Teksid) e su Comau (prossima cessione l'automazione Renault), non ci sono altri accordi in vista. E magari progetti di alleanza più generale «no, anche se un giorno le cose potrebbero cambiare, per ora no».

Intanto, Renault si gode un bilancio che segna una forte ripresa di redditività e competitività (il margine operativo è salito del 340% a 3.778 miliardi di lire), ma soprattutto si pregia di un risultato di prestigio come quello di essere diventata la prima casa automobilistica d'Europa quanto ad autovetture e veicoli industriali venduti nel Vecchio Continente: più della Volkswagen e della Ford.

«Era dal 1983 che aspettavamo una simile notizia. Un buon risultato anche per i conti: allargare i numeri significa migliorare le economie di scala».

Se l'Europa non dà problemi (il 1998 - a differenza che per Fiat - è stato assai brillante anche se il 1999 si annuncia all'insegna della cautela), i problemi vengono dalla crisi del Brasile dove Renault ha appena aperto uno stabilimento. «Confermiamo i programmi, anche perché l'impianto è molto flessibile. Vorrà dire che produrranno in loco anche motori e componentistica per sfuggire ai problemi del cambio».

ASSICURAZIONI

Ina, nelle agenzie possibili 6mila posti

ROMA Le agenzie generali Ina potrebbero creare, nel prossimo biennio, più di seimila nuovi posti di lavoro. Ne è convinto Michele Manzari, presidente dell'associazione nazionale agenti generali Ina Assitalia (Anagina). Apprendo oggi a Saint Vincent i lavori del congresso, Manzari ha detto: «noi stiamo facendo la nostra parte per sviluppare il settore; altrettanto devono fare i politici ed i sindacati, dai quali vogliamo certezze».

Le certezze chieste da Manzari sono rappresentate da «un contratto di lavoro coerente con le dinamiche del mercato». A tal proposito il presidente dell'Anagina ha chiesto la flessibilità di orario. «Non possono - ha aggiunto - chiederci di chiudere le nostre agenzie alle ore 18 o al sabato, quando gli altri lavoratori, che sono i nostri potenziali clienti, hanno la possibilità di venire nei nostri uffici o noi andare da loro».

LAVORO
sindacato

«Ormai qualsiasi scalata è possibile»

Fumagalli, Banco Napoli: per l'economia è un bene

ANGELO FACCINETTO

MILANO «Rappresenta l'avvicinamento ai mercati più evoluti». Ettore Fumagalli, presidente della Sim Banco Napoli (e consigliere dell'Ina) considera l'operazione Olivetti-Telecom, come uno spartiacque. Una svolta epocale. I grandi gruppi quotati in Borsa, un tempo inattaccabili, oggi sembrano diventati più vulnerabili. Sui giornali cominciano ad apparire liste di società considerate «scalabili». Ritiene che l'Opa lanciata da Olivetti per Telecom sia davvero destinata a cambiare il mercato azionario italiano?

«Sì, questa operazione segna certamente uno spartiacque. Siamo di fronte ad un capitalismo che comincia a muoversi verso modelli anglo-sassoni. Le possibilità, a parte il caso Olivetti-Telecom, del resto sono molte, soprattutto nel mondo bancario. Qui le aggregazioni, nonostante le resistenze fraposte, sono ormai un obbligo. Il campo di gioco si fa sempre più ampio e unire le forze è l'unico modo per affrontare il mercato globale. Ma il discorso vale anche per tante altre società, finanziarie o industriali. Gli elenchi sono apparsi in questi giorni sui giornali: dalla Montedison alla Compart, dalla Hdp alla Fiat, dalle Generali all'Ina. Insomma, è stato gettato un sasso nello stagno e le onde non si spegneranno facilmente».

Sipuò parlare di svolta epocale?
«Sì, senza dubbio. E per fortuna, anche».

A cosa si deve questa svolta? All'abbassamento dei tassi, che rende possibile oggi quello che solo pochi anni fa era inimmaginabile? O è l'espressione di un nuovo tipo di capitalismo che si va affermando, cioè di una svolta di carattere culturale?

«In Italia la tendenza è sempre quella di cercare di rallentare il più

possibile il mutamento degli assetti di potere. Ma il mercato viaggia per la sua strada. Oggi non ci sono più barriere contro il movimento di capitali, la globalizzazione è vera e anche la gestione di portafoglio assume nuove regole. I gestori investono dove rende di più, è fatale: non si ferma il vento con le mani. Per rispondere, questi nuovi comportamenti, da un lato sono indotti dagli esempi internazionali, dall'altro sono agevolati dall'abbassamento dei tassi».

Il fatto che un numero sempre maggiore di gruppi diventi scalabile secondo lei è positivo o no?

«Senz'altro sì, è positivo. Spinge gli amministratori di tutte le società a creare valore per gli azionisti. Oggi non si possono più covare uova di pietra e un management che non crea valore è soggetto più facilmente a scalata, visto che le azioni tenderanno a scendere e,



La Borsa di Milano

Ansa

quindi, a diventare facile preda. Da questo punto di vista l'operazione Telecom dà la sveglia a tutto il sistema. Ecco, potremmo individuare una sorta di spartiacque ideale. Da una parte l'operazione

Supergemina, che è stata bocciata dal mercato due anni fa, rappresentava un esempio di vecchia logica tipicamente italiana, dall'altra Telecom che rappresenta l'avvicinamento vero ai mercati più

evoluti».

Parlando di scalabilità, prima, si facevano dei nomi. Ci mette anche l'Ina?

«Sì, anche se i movimenti azionari di questi giorni possono essere legati al prossimo rinnovo del consiglio. In generale, comunque, si è scoperto che i soldi necessari per certe operazioni, che magari in Italia non ci sono, nel mondo si trovano».

Ecco, ma non è un rischio finire in «manistraniere»?

«È un fatto che in sé non deve preoccupare, non è una questione di proprietà. Il vero problema è che dietro questo tipo di logica c'è la ricerca dell'efficienza, della razionalizzazione. Una logica che può portare ad espulsioni di manodopera con i riflessi sociali che ne conseguono. Il punto è trovare una via intermedia, che salvi investimenti ed occupazione».

IL CASO

Van Miert: per le Tlc adesso inizia la vera concorrenza

ROMA Benvenuta concorrenza, ma che sia vera. L'ingresso di un terzo gestore (Wind) sulla telefonia mobile è stato salutato con favore, ieri, anche in sede europea. In particolare, è stato il commissario alla concorrenza Karol Van Miert a farvi riferimento, rispondendo ad alcune interrogazioni sul «caso tariffe identiche» che ha coinvolto Tim e Omnitel a inizio anno. Le due società prevedono lo stesso prezzo per le chiamate fisso-mobile. Secondo Van Miert questo non sarebbe altro che il riflesso del fatto che «la concorrenza non è ancora sufficientemente sviluppata sul mercato della telefonia mobile in Italia». Quindi, l'ingresso di un nuovo operatore e, più avanti, di un quarto (si aspetta Albacom), rafforzerà con tutta probabilità «la pressione sui prezzi attuali».

Sulla querelle che esplose nel giorno della Befana, quando vennero rese pubbliche le

nuove tariffe applicate dai due gestori mobili (poi sospese per l'intervento dell'Autorità delle Comunicazioni a seguito di una forte protesta popolare), il capo dell'Antitrust europeo non si pronuncia, e sull'ipotesi di cartello allora avanzata da alcune associazioni dei consumatori (anche le vecchie tariffe, oggi in vigore, sono uguali) rimanda al giudizio dell'Antitrust italiana. «L'Autorità garante della concorrenza ha aperto un'inchiesta al riguardo - dichiara Van Miert - La Commissione ne attende i risultati e, in via di principio, non interverrà in modo parallelo. La Commissione non ha avviato inchieste sulla ristrutturazione tariffaria sospesa, e non può precisare se l'aumento delle tariffe risulti da un accordo tra i due concorrenti».

In ogni caso, entro breve tempo, i prezzi sul traffico fisso-mobile saranno stabiliti da Telecom (il gestore fisso), come ha decretato l'Au-

thority per le Tlc a fine '98. L'ex monopolista ha già presentato all'Autorità una proposta, che in qualche modo «rivoluziona» il traffico telefonico. Secondo indiscrezioni, infatti, saranno gli apparecchi fissi a stabilire la tariffa, unificandola tra business e family. L'operazione, però, richiede un forte investimento tecnologico, e quindi anche tempi lunghi. Per questo Telecom ha elaborato anche una proposta-ponte, ancora allo studio dell'Autorità, che darà la sua risposta a metà marzo. Questa versione «temporanea» dovrebbe contenere degli «sconti medi» rispetto ai prezzi attuali del 10%, in particolare del 20% nelle ore di punta sul family e dell'8 sul business. Nel frattempo l'Autorità sta valutando la seconda tappa della rimodulazione tariffaria completa dell'ex monopolista. La «revisione» dei prezzi dovrebbe essere pronta in aprile.

BIANCA DI GIOVANNI

ROMA Wind ha preso il volo. Nel primo giorno di attività, la nuova compagnia salita sul ring delle telecomunicazioni è stata letteralmente presa d'assalto. Al 159 (il numero da digitare per entrare in contatto con i 1.650 rivenditori disseminati sul territorio) hanno ricevuto oltre 120mila chiamate soltanto dalle 8 alle 17. Non si conosce ancora il dato conclusivo della giornata. Ma che sia stato un boom è certo.

Il primo a chiamare è stato un napoletano di 49 anni, che ha chiesto l'attivazione del contratto «Noi Wind» (la proposta super vantaggiosa, che parte senza tariffe, cioè gratis, fino al 31 maggio). Per tutta la giornata le 1.200 persone addette ai call-center della società sono state «attaccate» al ricevitore, e ai terminali di computer che forniscono indirizzi dei dealer più vicini agli utenti. Non solo. I negozi sono stati assediati da lunghe file di curiosi o interessati. Solo a fine settimana, probabilmente, si potrà fare un bilancio su quanti abbonamenti sono stati attivati.

Il giorno dell'inaugurazione non potevano mancare incidenti di percorso, o difficoltà dovute alla ressa degli utenti telefonici, affamati di novità e di prezzi sempre più bassi con l'avanzare del mercato. Per riuscire a parlare con l'operatore, a volte, sono serviti numerosi tentativi. La linea del 159 spesso era occupata, o una voce gentile, a dire il vero, avvertiva l'utente a rinunciare, per il momento, all'attesa. Chi è riuscito ad entrare in contatto con «il mondo Wind» (non sono pochi, visti i numeri), ha trovato subito un messaggio registrato, con l'avvertenza che la chiamata al 159 è gratuita dai telefoni Wind e Telecom Italia. Attenzione, quindi, per chi ha al-

tri abbonamenti. Poi, un lungo

menù di opzioni. Se si digita il numero 4, si riesce a parlare con una persona in carne ed ossa, che risponde a tutte le richieste. Gli altri «canali» sono messaggi registrati che descrivono la società, i diversi abbonamenti, i cellulari che la compagnia ha nel «listino». Anche nei negozi l'«ingorgo» ha creato qualche impasse. «La curiosità è tantissima - dice un rivenditore del centro di Roma - E io non so come fare, visto che non mi sono ancora arrivati i prospetti informativi, né le schede prepagate. Alcuni clienti sono rimasti delusi». Problemi di rodaggio, evidentemente. Ma è solo il primo marzo, rispondono dalle stanze della compagnia telefonica.

Insomma, la guerra delle tariffe si fa dura. Tanto che, proprio nel giorno del decollo di Wind, è scesa in pista la «regina» della telefonia italiana: Telecom Italia. L'ex monopolista ha lanciato sul mercato due offerte che consentiranno di risparmiare su urbane, interurbane e internazionali. Si chiamano Formula3 (per le famiglie) e Formula5 (per le aziende). Nel primo caso lo sconto vale su tre numeri, nel secondo su cinque, indicati dagli utenti. Una telefonata da Roma a New York, che nelle ore di punta costa oggi in media 535 lire al minuto (Iva esclusa), passa così a 455 lire. Per usufruire dei nuovi pacchetti, basta recarsi presso i negozi Telecom Italia o InSip, oppure chiamare il numero 187 (la chiamata è gratuita).

Se si aderisce all'offerta entro la fine di giugno, per i primi quattro mesi non si pagheranno i relativi canoni di abbonamento. Non è detto che l'azienda non decida di prolungare l'offerta senza canone. In ogni caso, se così non sarà, da giugno in poi si dovranno pagare 10mila lire a bimestre per Formula3 e 14mila (sempre ogni due mesi) per Formula5.

GARE • BILANCI • ASTE • APPALTI

LA LEGGE È UGUALE PER TUTTI.

(SU L'UNITÀ PERÒ COSTA MENO)

Se la pubblicità è un obbligo per legge, il risparmio è un diritto. Con l'Unità potete acquistare spazi per gare, bilanci, aste ed appalti (legge n°67/87 e D.L.vo n°402 del 20/10/98) ad un prezzo decisamente promozionale, certi di essere letti dalle persone che contano. Il prestigio di una grande visibilità alla portata di tutti gli Enti e Ministeri.

Per informazioni e preventivi telefonare allo 06 • 69996414 o allo 02 • 80232239

Quotidiano di politica, economia e cultura
l'Unità