

ALITALIA

## Forse il 9 luglio la firma dell'accordo con Air France

Il memorandum di accordo fra Alitalia ed Air France potrebbe essere firmato il 9 luglio prossimo. È quanto ha fatto intendere il numero uno dell'avio-linea francese Jean Cyrill Spinetta, il quale ha affermato che l'intesa si firmerà «a breve e probabilmente il 9 luglio». Il capo azienda dell'Air France è in questi giorni infatti impegnato per alcuni incontri in Russia.

STEFANEL

## Sul bilancio pesa il marchio Calvin Klein

S'è chiuso con un incremento del 13,3% del fatturato netto con 284,2 milioni di euro e del 19,1% del mol con 145,4 milioni di euro il bilancio dell'esercizio 2000/2001 del gruppo Stefanel. Il risultato operativo è positivo per 10,6 milioni di euro con una diminuzione di 5,6 milioni di euro rispetto all'esercizio '99/'00 addebitabile al peggioramento del marchio Calvin Klein. Il risultato netto è negativo per 9,7 milioni di euro per le ristrutturazioni e chiusura di alcuni marchi.

FERRERO

## Invariato il fatturato ma cresce l'export

Si è chiuso con un utile netto di 70,4 milioni di euro, pari a 136 miliardi di lire, il bilancio Duemila della Ferrero SpA. Il fatturato complessivo dalla società italiana del Gruppo ammonta a 1.531 milioni di euro (2.964 miliardi), in leggerissima flessione rispetto al dato in lire dell'anno scorso (2.979 miliardi). Incrementate le esportazioni del 3,6%, con un'incidenza sul fatturato a valore che si assesta a 26,5%.

CANTIERI NAVALI

## Commissionata una nave ai Fratelli Orlando

Nuova chimichiera per il Cantiere Navale Fratelli Orlando di Livorno, grazie all'accordo per la costruzione di una nave, con l'opzione per un'altra, con la società Navigazione di Cabotaggio di Cagliari. La firma rappresenta una notizia positiva per la cooperativa che 5 anni fa ha rilevato la fabbrica da Fincantieri, dopo il cattivo andamento economico e finanziario 2000.

# Meccanici, tutti i rischi della divisione

## Domani riprende il confronto sul contratto. Fim e Uilm pronte a chiudere

Giovanni Laccabò

MILANO Domani alle 15 per il contratto delle tute blu è l'ora della verità. Sarà accordo o rottura? Sarà accordo separato? Federmecanica al bivio: «Sapremo se in questi giorni ha pensato bene a ciò che dirà domani», commenta il segretario confederale Cgil Walter Cerfeda: «Se vuole l'accordo, e se ha ben riflettuto, deve cambiare il cuore della sua controfferta». La quale è ferma a 97

**Cerfeda: non solo la Fiom, anche gli altri sindacati dovrebbero difendere la piattaforma decisa unitariamente**

mila lire, rispetto alla richiesta di 135: alle 97 ha poi aggiunto altre 18 mila lire, ma solo come anticipo sull'inflazione del prossimo biennio. Proposta due volte zoppa, osserva Cerfeda. In quanto troppo modesta, penalizza il potere d'acquisto ed è sotto alla richiesta di un terzo. Inoltre, ed è la faccia peggiore, stravolge le regole in vigore da otto anni, regole alle quali invece corrispondono le 135 mila lire della piattaforma. Cerfeda svolge una critica preliminare: «Se una organizzazione non vuole più riconoscere le regole, dovrebbe dirlo prima: cambiare durante la trattativa è sbagliato ed inaccettabile. Quando invece le regole sono rispettate da tutti, l'accordo è facile: con Federalimentare il rinnovo è stato firmato in fretta e senza nemmeno un'ora di sciopero. Invece Federmecanica ha stravolto le regole, ma domani spero in una profonda revisione da parte sua».

Però ora tutti i rinnovi sono in grande difficoltà. Cinque milioni di persone in attesa. Tutti sono bloccati:

metalmeccanici, commercio, elettrici, ferrovieri, gas ed acqua. Gli ultimi tre, tra l'altro, li gestisce Confindustria in prima persona: «Sembra di intravedere un disegno: far saltare la struttura contrattuale che in questi otto anni ha permesso i rinnovi e che al sistema delle imprese ha risparmiato i costi dei conflitti tipici delle vertenze». La «svolta» presenta un vistoso strabismo: Federmecanica aggredisce il contratto nazionale, ossia il primo livello, mentre nel contempo la Confindustria chiede la sospensione della contrattazione aziendale, ossia il secondo livello. Cerfeda: «Siamo di fronte ad una strategia: far saltare le regole. Vorrei sapere se le parti datoriali hanno ben riflettuto su cosa significhi, da parte loro, avviare una fase di instabilità sociale proprio in una congiuntura di riduzione della crescita in tutto il mondo. Le regole contrattuali garantiscono stabilità alle relazioni industriali e sociali, con vantaggi sia per i lavoratori, perché confermano il potere d'acquisto, sia per le imprese: il mercato è di per sé fluttuante, e sommare la instabilità sociale a quella del mercato è puro masochismo. Ecco perché spero che gli imprenditori riflettano, e che siano in grado di cambiare rotta». Altrimenti? «Altrimenti è da prevedere una fase di conflitto molto duro. Già si profilano le prime avvisaglie: lo sciopero Fiom del 6 luglio, quello di metà luglio dei ferrovieri. Il conflitto sarà molto duro ma necessario per difendere i due livelli di contrattazione che le con-

trattazioni sembrano mettere in dubbio, così come sembra voglia fare anche il governo: la ripresa economica deriva per Confindustria dal

taglio dei salari e per il governo Berlusconi dal taglio dei diritti, recependo l'accordo separato sui contratti a termine. Pensano ad uno sviluppo

che per il governo è basato sul precariato, e per le imprese sullo sfregio dei diritti salariali e contrattuali: di fronte a un tale progetto, un sindacato serio ha il dovere di reagire aprendo una fase molto aspra di scontri sociali».

Nella stagione dei rinnovi i sindacati hanno difeso insieme le regole contrattuali, tranne che per i meccanici. Cerfeda: «Mi sembra sbagliato che la Fiom sia rimasta da sola a difendere i diritti e la piattaforma unitaria, peraltro a suo tempo condivisa anche da Cisl e Uil. Mi auguro che domani anche i gruppi dirigenti di Fim e Uilm siano molto attenti a valutare come reagire e rispondere alla eventuale conferma dell'attacco al contratto nazionale da parte di Federmecanica. Diversamente nascerebbe un evento curioso: che nel commercio, nei ferrovieri, negli elettrici, nel gas-acqua, di fronte alla pretesa degli imprenditori di stravolgere le regole, la risposta del sindacato è unitaria e gli scioperi sono unitari, mentre proprio nel settore in cui l'attacco è più duro avremmo un cedimento di Fim e Uilm. La Fiom non avvalorata queste posizioni: il suo non è uno sciopero separato, ma uno sciopero unitario per una piattaforma unitaria, ed è pronta a revocarlo se Federmecanica rispetterà gli assetti contrattuali».

L'auspicio di Cerfeda pare che non troverà ascolto. Federmecanica sarebbe solo disposta ad alzare la posta, da 115 a 129 mila lire (compreso l'acconto di 18 mila), ma senza riconoscere come diritto la quota di salario che risponde al positivo Pil di settore, come invece chiede la piattaforma unitaria che la Fiom è da sola a difendere, poiché ieri i leader di Fim e Uilm hanno ribadito che sono pronti a firmare, purché la proposta sia prossima alle 135 mila lire, anticipo compreso.



Manifestazione dei lavoratori metalmeccanici

## Appello di 50 parlamentari della sinistra a sostegno della lotta delle tute blu

MILANO Cinquanta tra deputati e senatori (Ds, Comunisti italiani e Prc) invitano a sostenere la lotta dei metalmeccanici e della Fiom: «Siamo dalla parte dei metalmeccanici. Ci troviamo a un passaggio cruciale e delicato della vertenza: la Fiom ha indetto uno sciopero senza l'accordo di Uilm e Fim: non accadeva da tempo immemorabile». Gli imprenditori - prosegue l'appello - divido-

no i sindacati e aggrediscono le condizioni di lavoro, il salario e lo stesso contratto nazionale. «Il rafforzamento dei rapporti unitari passa anche attraverso l'adesione massiccia allo sciopero Fiom del 6 luglio». I promotori sono: Gloria Buffo, Piero Di Siena, Alfonso Gianni, Franco Giordano, Alfiero Grandi, Fabio Mussi, Antonio Pizzinato, Cesare Salvi.

Si allontana la creazione dell'agente plurimandatario, l'unica riforma del settore che si muoverebbe in una logica di mercato

# RcAuto, il potere blindato delle compagnie

Bianca Di Giovanni

ROMA Come un'anguilla di fosso, all'assemblea dell'Ania Antonio Marzano è riuscito a sgusciare tra i provvedimenti da adottare (in realtà già realizzati dall'Ulivo) sull'Rc auto senza neanche sfiorare ipotesi che in qualche modo limitino il potere delle compagnie nei confronti dei loro clienti. Agli assicuratori il nuovo ministro delle Attività produttive chiede solo il favore di essere parchi negli aumenti, sapendo già che possono tranquillamente rifiutarsi, visti i conti in rosso che ancora mostrano.

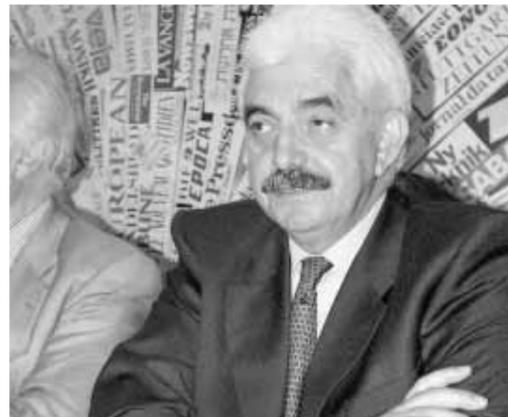
Certo le assicurazioni non hanno nulla da temere dal nuovo governo, molto sensibile ai problemi delle imprese. Non sarà l'esecutivo guidato da Berlusconi ad avviare l'unico provvedimento di cui le compagnie hanno davvero paura, ancora più del blocco: l'introduzione degli agenti plurimandatari. Secondo alcuni addetti ai lavori, sarebbe questo il punto di caduta della riforma del settore, se veramente si vogliono introdurre logiche di mercato. In sostanza, si tratterebbe di creare agenzie che offrono diversi pacchetti da sottoporre al cliente, facilitando così il raffronto tra le varie offerte. Ma del-

l'ipotesi, adombrata ai tavoli tecnici, in pubblico non si fa più menzione.

A parlarne apertamente è stato il Garante del mercato Giuseppe Tesouro, rappresentante dell'unica istituzione che si è permessa di alzare la voce contro l'«arroganza» (parole sue) di certi gruppi. La risposta del presidente Alfonso Desiata (l'Antitrust sta al suo posto) conferma la tesi di Tesouro.

Assai diverso l'atteggiamento di un'altra Autorità, l'Isvap, l'Istituto che vigila sulle compagnie, che è riuscita addirittura a far infuriare le associazioni dei consumatori. Indubbia l'autorevolezza del suo presidente, Giovanni Manghetti, che all'assemblea dell'Istituto non ha tralasciato di bacchettare quelle società colpevoli di malagestione. Per lo meno Manghetti ha messo sul piatto una proposta-una per modificare il rapporto compagnie-clienti, cioè fare in modo che il rimborso sia effettuato dal proprio assicuratore. Ma Desiata, pochi giorni più tardi, ha ignorato del tutto la proposta, preferendo avanzare l'idea della franchigia allargata forse fino a due milioni. Insomma, chi fa danno paga da sé.

Ma torniamo all'ira dei consumatori, esplosa nel giorno in cui l'Isvap ha diramato alcuni dati sugli aumenti che



Il Garante del mercato Giuseppe Tesouro

si verificheranno dal primo luglio. I numeri secchi dicono che dal primo aprile al primo luglio due terzi delle compagnie non hanno fatto aumenti. Inoltre la rilevazione mostra rincari medi del 11,6% per un assicurato 40enne nella

classe di massimo sconto, e del 4,4% per un 18enne che voglia assicurare il ciclomotore. Non rivela, l'Isvap, a quali quote di mercato corrispondono quel terzo che ha effettuato aumenti.

«Siamo pronti a raccogliere le po-

lize pagate dagli associati al primo luglio e a spedirle all'Istituto - dichiara Rosario Trefiletti di Federconsumatori - abbiamo riscontrato parecchie discordanze tra i numeri forniti dall'Isvap e quelli raccolti da noi». Ancora più duro Elio Lanutti dell'Adusbef, che parla di cifre mistificatorie. Altre cifre (di segno opposto) saranno pubblicate da Salvagente di questa settimana. «Oltre al danno la beffa», titola il settimanale dei consumatori, che parla di tariffe anche raddoppiate dal primo luglio sui ciclomotori. Questo è il danno.

Quanto alla beffa, riguarda gli strumenti che dovrebbero assicurare la trasparenza del mercato. Passando al setaccio l'elenco dei premi si scopre che anche stavolta (e non è la prima) compaiono molte compagnie che non stipulano polizze ai privati, ma lavorano solo in convenzione. Naturalmente i prezzi offerti da queste società sono inferiori alla media. Perché l'Isvap inserisce anche queste compagnie? Insomma, si è ancora assai lontani da quella chiarezza necessaria per una competizione sana. Impresa ardua in un comparto su cui gravitano mille realtà: avvocati, periti, officine di riparazione, medici, magistrati, oltre alle compagnie e ai loro agenti.

## Clienti insoddisfatti dei servizi bancari

### In un anno presentati 28mila reclami

MILANO Tempi duri per le banche. I clienti italiani stanno imparando a ribellarsi, quando si ritengono ingiustamente penalizzati, e si rivolgono sempre più spesso alle istituzioni incaricate di difenderli. Il quadro emerge da uno studio del Consiglio nazionale consumatori e utenti, l'organismo che raggruppa 13 associazioni dei consumatori.

Nell'ultimo anno, rende noto il Cncu, sono stati circa 28.000 i reclami giunti alle associazioni dei consumatori mentre l'Ombudsman bancario ha fatto registrare dal '99 al 2000 un incremento del 15,83% dei ricorsi. In Italia, segnala il Consiglio, i reclami dei consumatori nei confronti delle banche aumentano di anno in anno, come confermano i dati forniti ieri, ma nel mirino dei consumatori «sono soprattutto le banche ma non mancano le lamentele contro le poste, società finanziarie e di investimento». Dall'esame dei ricorsi emerge che l'oggetto più frequente della contestazione con gli istituti di credito è stata la questione dei tassi usurari applicati ai mutui, seguita dalle applicazioni delle condizioni dei conti

correnti (spese, apertura e chiusura dei conti). Anche cambio degli assegni, bancomat, carte di credito e bonifici hanno comunque contribuito alla crescita dei ricorsi. Dei 3.030 ricorsi presentati all'Ombudsman bancario nel 2000, invece, il 35% riguarda servizi finanziari come Borsa, fondi comuni d'investimento, capital gain, gestioni patrimoniali. Il 25% riguarda le condizioni applicate ai conti correnti ed il 20% ai tassi applicati sui mutui.

In crescita, secondo lo studio della Cncu, anche il profilo dei clienti che reclamano. Il 51% ha un diploma di scuola media superiore, il 17,6% la laurea. Il reclamante è soprattutto un impiegato (49,4%) ma aumenta il numero dei liberi professionisti insoddisfatti della banca (15,8%) e quello dei dirigenti (8%).

«Nonostante esistano in Europa norme e trattati che vanno nella direzione della libera concorrenza anche nel sistema bancario - commenta Anna Bartolini, presidente del Cncu - di fatto il consumatore è ancora un suddito delle banche che mantengono uno strapotere su di esso».

L'intervento di Sergio Cofferati al convegno della Cgil di Siracusa sull'industria siciliana

## «Il Governo non pensa al Sud»

SIRACUSA Le Regioni hanno oggi competenze rilevanti, che possono incentivare le scelte nel senso dello sviluppo: il segretario generale della Cgil, Sergio Cofferati, intervenuto ieri ad un convegno organizzato dalla Camera del lavoro di Siracusa, ha lanciato un messaggio al futuro presidente di centrodestra della Regione siciliana, Totò Cuffaro che, sebbene invitato, non ha partecipato ai lavori. Cofferati si è detto preoccupato per i provvedimenti del governo che «non prestano alcuna attenzione al Mezzogiorno». Ed ha consigliato a Cuffaro di «non imitare il presidente del Consiglio, Berlusconi».

Per Cofferati, lo sviluppo in Sicilia può arrivare dal sistema produttivo

esistente ma in maniera da «tenere conto delle condizioni di vita dei lavoratori e dei cittadini e migliorando la sicurezza nei posti di lavoro». Sul fronte delle infrastrutture, il leader della Cgil ha detto che «la Sicilia non ha bisogno solo di infrastrutture pesanti» (riferendosi al ponte sullo stretto) ma anche di infrastrutture leggere come quelle legate all'informatica, utili ai processi di innovazione.

Per lo sviluppo della Sicilia, la Cgil propone che il nuovo governo regionale, d'accordo con il ministero dell'Industria, svolga «un suo ruolo - ha detto Giovanna Marano, della segreteria regionale Cgil - nel rapporto con i grandi gruppi, negoziando investimenti che rilancino

in maniera eco-sostenibile i grandi siti produttivi, a partire dai petrolchimici».

Positiva la risposta del mondo industriale. Ivan Lo Bello, presidente di Assindustria di Siracusa, ha sottolineato come «negli ultimi vent'anni la Regione non abbia avuto una seria politica industriale» e si sia affidata solo a «proposte demagogiche, quali la defiscalizzazione dei prodotti petroliferi o la dismissione della petrolchimica».

Al convegno non sono mancate, da parte dei sindacalisti, critiche agli industriali: utilizzano in maniera disinvolta sia gli incentivi che i contratti atipici e non hanno le carte in regola in materia di lavoro sommerso.

Il 70% della produzione di Barolo e Barbaresco viene esportata. Cresce il fatturato dell'«annata del secolo»

## Grandi vini italiani, si brinda all'estero

Cosimo Torlo

ALBA L'uscita sul mercato del Barolo '97 (e del Barbaresco '98), annunciata da tempo come l'annata del secolo, ha prodotto immediatamente un consistente aumento dei prezzi. Quel che più conta, però, è la qualità. E la qualità è ottima.

«Per il nostro vino permane una situazione molto buona - dice Gianni Minetti, Presidente del Consorzio di Tutela del Barolo e del Barbaresco - il tempo è stato dalla nostra parte e le sequenze di annate eccellenti 95-2000, ci permettono di affrontare il mercato con grande serenità. Questo risultato è frutto del buon lavoro fatto da tutti i 424

produttori del nostro territorio, che hanno saputo investire in qualità, a partire dal vigneto».

I dati sono eccellenti, e in Langa fra i produttori - che hanno potuto raggiungere questi risultati grazie all'apporto fondamentale, in vigna e in cantina, dei lavoratori extracomunitari - c'è soddisfazione.

Nel 1997 si sono prodotte circa 7 milioni 350mila bottiglie di Barolo (800mila in più del '96). Mentre i prezzi medi a bottiglia hanno registrato un aumento superiore al 15% rispetto all'anno precedente: da 33 a 38mila. Il che porterà ad un fatturato che supererà ampiamente i 280 miliardi a fronte dei 215 dell'anno precedente.

Per il Barbaresco il trend è mol-

to simile, l'incremento è stato di circa 150mila bottiglie, da due milioni 700mila a 2 milioni 850mila, con il costo bottiglia che è passato dalle 22 alle 26mila, per un fatturato presunto di circa 71,5 miliardi (rispetto ai 60 dell'anno scorso).

Ma dove finiscono questi vini? Oltre il 70% prendono la via dell'estero. Negli Stati Uniti, in particolare, sono sempre più apprezzati. Un successo che però non deve creare troppa euforia fra i produttori. Dice Minetti: «Bisogna continuare ad investire in ricerca, accoglienza sul territorio e tenere i prezzi sotto controllo». Anche perché nei prossimi due anni aumenterà significativamente l'area vitata, portando il potenziale produttivo a 10 milioni

di bottiglie per il Barolo e a oltre 3 per il Barbaresco.

Qualitativamente, come detto, siamo in presenza di ottimi vini. Il livello medio è ormai molto alto. Il Barbaresco '98 è un vino che si offre con molto eleganza, insieme ad una decisa struttura. E la qualità è piuttosto omogenea.

Per quel che riguarda il Barolo '97, «l'annata del secolo» non è stata altrettanto uniforme. Come sempre fra i vari territori le differenze sono presenti. Accanto ai nomi altisonanti (Barolo, Castiglione Falletto, Serralunga, La Morra, Monforte, Novello), anche tanti piccoli produttori, con buoni vini a prezzi «umani». E non solo per gli americani.