

mercoledì 9 gennaio 2002

economia e lavoro

rUnità 15

Nell'ultimo anno le tre grandi case americane hanno perso mezzo milione di auto sul mercato, avanzano giapponesi ed europei

Detroit, la gelida recessione dell'auto

DaimlerChrysler chiude 6 stabilimenti e taglia 26mila addetti. Ford: 20mila licenziamenti

Rossella Dallò

DETROIT I venti di crisi soffiano sulla più grande industria automobilistica mondiale e lasciano il segno nella capitale delle quattro ruote. Lo si capisce al Salone di Detroit, dove le giornate dell'auto erano da sempre occasione di eventi pirotecnici in stile hollywoodiano, e dove oggi, invece, si è passati a presentazioni più sobrie. Un giusto ridimensionamento dopo i tragici eventi dell'11 settembre. Ma certamente non sono stati questi a determinare il nuovo stile; lo shock terrorista ha solo rincarato la dose di una situazione che ha radici più lontane. La riprova sta nelle cifre. Il mercato con 17,1 milioni di unità vendute nel 2001 ha perso per strada 300mila fra auto e "light truck" (termine con cui in America si riconoscono fuoristrada, pick-up e camioncini, che ormai si contendono il 50% della clientela), ma soprattutto a pagare sono stati i tre big statunitensi che da soli hanno ceduto ben mezzo milione di veicoli, in buona parte "mangiati" dalle marche giapponesi e europee.

Le riorganizzazioni e ristrutturazioni erano già in atto sull'onda di una sempre più agguerrita concorrenza straniera e della corsa continua alla "razionalizzazione" - leggasi abbattimento - dei costi. Tagli produttivi, 2 milioni di veicoli in meno nel 2001, e degli organici hanno subito un'accelerazione proprio approfittando dell'occasione. Solo la DaimlerChrysler ha in programma la chiusura di sei stabilimenti negli Stati Uniti e l'eliminazione di 26mila posti di lavoro (senza contare le conseguenze in tutto l'indotto). In proposito, Dieter Zetsche, da poco nominato da Stoccarda a capo della americana Chrysler, ha ammesso che l'operazione "pulizia" è giunta a quota 19mila e andrà avanti. Fino al raggiungimento dei 26mila o ce ne sono altri in lista di attesa? Zetsche glissa.

La Ford non è da meno quanto



La catena di assemblaggio alla General Motors di Detroit

a tagli drastici: 20mila questa settimana! E con tutta probabilità non si fermerà qui. Solo due o tre anni fa, allora numero uno Jack Nasser prometteva di stracciare in breve tempo le due "sorelle". I risultati deludenti e la disastrosa gestione giudiziaria del caso Firestone-Explorer costato al gruppo oltre 5 miliardi di dollari in risarcimenti alle vittime, hanno invece stracciato lui. Ma l'assunzione della regia da parte del rampollo di famiglia, William Clay Ford, non ha ribaltato la situazione: nei 12 mesi ci ha rimesso quasi 200mila vetture e 100mila truck.

Il fatto è che i tre colossi di Detroit non sono riusciti a contrastare la crescita, sia in termini di vendite sia di immagine, delle Case estere, che tutte hanno messo a segno nel 2001 performance da record. Le Ca-

se europee presidiano da sempre, incontrastate, i segmenti più ricchi: quelli delle auto, e ora anche dei fuoristrada o SUV, di lusso e delle sportive di rango, segmento nel quale oltre alla Ferrari, che qui vende 1200 supercar, sbarca ora la Maserati con ben due modelli di grandi ambizioni, e la Lamborghini rilancia con la Murciélago. Le giapponesi, per parte loro, continuano la marcia di avvicinamento al podio, e le coreane Hyundai e la sua controllata Kia aumentano la loro presenza in Usa, rispettivamente, del 41,7 e 39,3% pari ai due maggiori incrementi in assoluto. Toyota è a sole 12mila auto (818mila il totale 2001) dalla Chrysler. E anche Honda-Infiniti, sfiorando le 900mila unità, si prendono la soddisfazione di tenere a bada la Casa americana. In totale

le marche nipponiche controllano il 33,2% del mercato auto e il 20% di quello dei truck. Inoltre, a dimostrazione del gradimento e della qualità dei prodotti giapponesi, nella "top ten" delle auto più vendute nel 2001 figurano nell'ordine Honda Accord e Toyota Camry, poi la Ford Taurus e quindi ancora la Honda Civic. Di più, la Nissan Altima si è aggiudicata l'importante titolo americano di "Auto dell'anno 2002". All'americana GM la consolazione con il "truck dell'anno", Chevrolet TrailBlazer.

E' così che, se GM nel corso del 2001 è riuscita a "tenere" i volumi di vendita, Ford e Chrysler hanno perso parecchio e solo la corposa campagna di finanziamenti a tasso zero e di incentivi (2000 dollari in meno su ogni vettura) messa in atto

dai tre gruppi ha frenato la caduta, soprattutto in dicembre. Tuttavia, l'aiuto alla domanda ha costi che non possono essere sostenuti a lungo (in Italia se ne sa qualcosa) ed è certo andato ad aggravare i conti che solo per la "big one", la General Motors, non sono in rosso. Di quanto, non è stato rivelato; la Ford darà i "numeri" entro venerdì quando Nik Scheele, ex capo uno della filiale europea, annuncerà i dettagli del piano di riassetto dell'intero gruppo; per la Chrysler invece si sa che il suo fatturato è calato nell'ordine dei 6 miliardi di dollari. Il presidente si è lanciato in un esercizio divinatorio di "alta" finanza: "speriamo di arrivare al pareggio di bilancio nel 2003" ma al momento, ha dovuto ammettere, non sa se ci potranno riuscire.

maserati

Montezemolo sogna di conquistare l'America

DETROIT Da lunedì è iniziata la grande avventura del marchio Maserati in Nord America. A darle il via nella più grande vetrina automobilistica del continente, è arrivato Luca di Montezemolo. Fin da quando ha preso le redini dell'azienda di Modena, il suo primo obiettivo è stato proprio "il ritorno della Maserati in questo mercato, da cui manca da 12 anni".

E per il mitico Tridente non poteva esserci esordio migliore: due modelli, entrambi firmati da Giorgetto Giugiaro, di grande fascino come la Spyder e la versione Coupé a quattro posti, presentata al Salone di Detroit in prima mondiale. In entrambi i casi si tratta di vetture di alte prestazioni, come da tradizione, ma perfettamente fruibili per ogni uso. Insomma, molto diverse dalle cugine Ferrari, che negli Stati Uniti hanno il loro mercato principale (1200 unità vendute nel 2001). E' proprio con questo tipo di posizionamento, la super sportiva per tutti i giorni, che Montezemolo intende convincere i magnati americani ad acquistare le 1300-1400 unità preventivate, sulle 3200 che verranno prodotte quest'anno.

Per Montezemolo è un obiettivo "volutamente tenuto basso" perché, come per le Ferrari, "non vogliamo costruirne o venderne troppe", a tutela della esclusività e della qualità globale Maserati. Le premesse sono buone: della Spyder che gli americani hanno visto per la prima volta a Detroit, sono già state raccolte 600 prenotazioni. Quanto alla Coupé, è la Gran Turi-

simo di classe che va a colmare una carenza del mercato d'oltreoceano, appunto una luxury car sportiva a quattro posti. Inoltre, questa fascia di mercato non solo ha risentito poco degli effetti dell'11 settembre, ma da ottobre la domanda ha subito un'impennata. Le due Maserati saranno in vendita subito, con prezzi da 77mila a 87mila dollari (in Italia da 83.800 a 96.900 euro) nelle quattro versioni con cambio manuale o CambioCorsa derivato dalla Formula 1, con una garanzia estesa a quattro anni.

L'incontro con Montezemolo è stato anche l'occasione per capire cosa bolle nelle "pentole" di Ferrari e Maserati. Per quest'ultima il prossimo passo sarà il lancio nel 2003 della nuova Quattroporte firmata da Pininfarina, che avrà uno sbocco importante in Usa. Quanto al "Cavallino" le maggiori novità nell'immediato futuro, a parte la Formula Uno, sono di carattere industriale: nuova fabbrica (anche quella Maserati a Modena) per la quale sono stati chiamati a raccolta i migliori eco-architetti al fine di "avere la migliore la qualità dell'ambiente di lavoro"; un moderno impianto di verniciatura per il quale sono stati approvati i finanziamenti (50 miliardi di lire); è "quasi pronta" la nuova meccanica a Maranello per i componenti dei motori Ferrari e Maserati. Infine è allo studio la possibilità di sfruttare le sinergie con Fiat-GM per accedere a certi loro fornitori per la Maserati. Ma, afferma Montezemolo, l'autonomia di Maranello e Modena "non è in discussione". r.d.

LANCIA

I N I Z I A T I V E S P E C I A L I



LA SICUREZZA NON HA PREZZO.
E FINO AL 31 GENNAIO NEANCHE UN COSTO.

Lancia Y con 4 airbag e ABS di serie al prezzo speciale di L. 17.900.000 (€ 9.244,58)
oppure con 48 rate a tasso 0 da L. 312.000 (€ 161,13).



Concessionarie Lancia.



www.buy@lancia.com



Prezzo chiavi in mano esclusa I.P.T. riferito alla versione Lancia Y elefantino blu 1.2 8v. Importo finanziato L.15.000.000 (€ 7.746,85) durata 48 mesi, 48 rate da L. 312.500 (€ 161,39). Spese gestione pratica L. 250.000 (€ 129,11) + bolli. Tan zero, taeg 0,83%. L'offerta non è cumulabile con altre in corso.