

l'intervista

Aldo Enrietti

docente di economia all'Università di Torino

Angelo Faccinnetto

MILANO Energia, assicurazioni, telefonia fissa e, naturalmente, auto. Fiat, con il consiglio straordinario del 10 dicembre, ha messo a punto una strategia molto aggressiva per affrontare la crisi, dimezzare il debito e far decollare i ricavi. Di questa nuova strategia, recentemente e a più riprese confermata dall'amministratore delegato del gruppo, Paolo Cantarella, l'Unità parla con il professor Aldo Enrietti, docente di Economia alla facoltà di Scienze Politiche dell'Università di Torino, uno dei maggiori esperti dell'universo Fiat.

Professor Enrietti, come giudica questo nuovo dinamismo del Lingotto?

«Penso sia significativo che Cantarella parli con insistenza di anticiclicità. Fiat sta cercando di puntare l'attenzione sullo sviluppo di settori, per loro natura, di carattere anticiclico rispetto all'automotive e settori nei quali si guadagna. Mi riferisco all'energia, alle assicurazioni e ai servizi alle imprese. I margini di profitto, qui, sono più elevati e sicuri di quelli che si possono avere da settori industriali come quelli dell'auto. Non c'è dubbio che Fiat stia muovendo lungo questa linea».

Siamo di fronte a un mutamento di rotta o è un déjà vu?

«Il Lingotto ha scelto la strada della diversificazione. Lo aveva già fatto anche prima del 10 dicembre. Quando ha lanciato il nuovo settore Business solution, un settore che ha come elemento di fondo proprio questa filosofia dell'anticiclicità. La strategia della diversificazione non è una novità assoluta, ma in tempi passati non era stata intrapresa con questa intensità. Le operazioni Montedison e Fondiaria, due aree dai fatturati pesanti, sono illuminanti».

Come cambieranno i bilanci del gruppo con queste operazioni?

«Se andranno in porto, nell'arco di due-tre anni i servizi dovrebbero pesare per il 40 per cento. Nel 2000 contavano il 16 per cento».

Intanto Fiat cambia pelle. Segue il modello General Electric e pas-



Uscita degli operai dallo stabilimento Fiat Mirafiori di Torino

«Prevale la filosofia dell'anticiclicità. Con la diversificazione in due o tre anni i servizi peseranno per il 40 per cento»

Fiat pensa al futuro e sceglie il modello General Electric

so dopo passo diventa sempre di più una conglomerata.

«Sì, ma in realtà una conglomerata lo è sempre stata, anche se il processo diventa oggi molto più netto. Come ho ricordato, oggi i settori industriali pesano per l'84 per cento del fatturato del gruppo, con l'auto che ne pesa poco meno della metà. Ora è stato messo a punto un piano di dismissioni per 2mila miliardi di lire. Si prevede di cedere Marelli e Teksid, due aziende della componentistica. Questo significa che da un lato crescono i servizi, dall'altro si riducono le attività industriali, con la conseguenza che i settori industriali peseranno sempre meno».

Risultato dell'operazione?

«Se funziona tutto si avrà un aumento della redditività e una riduzione dei debiti. Quindi un aumento dei profitti, con soddisfazione del mercato e degli azionisti».

Pensa che questa scommessa possa essere vinta? Il Lingotto non troverà ostacoli?

«Dentro questa vicenda Fiat ci sono elementi che toccano gli assetti del capitalismo italiano. Penso all'affare Toro-Sai-Fondiaria, come ovvio. L'aria che tira, però, è quella di un accordo. Che porterebbe alla creazione del secondo o terzo gruppo assicurativo italiano. Guardi come è andata a finire con Montedison. Prima gran fuoco di sbarramento, poi gli antagonisti si so-

no accordati».

Prima parlava della scelta di Business Solution come di una scelta strategica di grande impatto. Qual è la sua valenza?

«Fiat, con questo nuovo settore ha raggruppato tutte le società del gruppo che erogano servizi puntando ad avere, fuori del gruppo, un ruolo di primo piano nel mercato dei servizi per le imprese. Business Solutions è, per il momento, e secondo Fiat, l'unica società di servizi ad offrire una gamma di servizi così vasta (dalle paghe alla gestione del personale, alla gestione degli immobili, a quella dell'Information technology e dell'eprocurement...). Non esistono per il momento concorrenti

diretti di Business Solution. Esistono concorrenti solo per le singole linee di attività. Vincere questa scommessa gli permetterà di ridurre i costi di servizio per il gruppo del 25-30 per cento».

Buste paga "made in Fiat". Sarà un successo?

«L'offerta si rivolge alle banche, alle grandi e alle medie imprese. Riguarda settori nei quali Fiat ha un'esperienza decennale. Mi sembra credibile che la cosa possa funzionare anche all'esterno. L'obiettivo di Fiat è di arrivare a produrre il 50 per cento del fatturato di questo settore al di fuori del gruppo. Anche questo, come dicevo, va in direzione di uno spostamento dell'asse verso i servizi».

Parliamo dell'auto. Era una scelta obbligata il riordino nelle quattro "business unit"?

«L'obiettivo è quello della comunicazione di identità specifiche. Fare in modo, cioè, che non tutto appaia Fiat. Certo, qui c'è una contraddizione, visto che Lancia continua a restare dentro Fiat, ma la scelta di mantenere separate le attività internazionali - cioè il progetto Palio - e di dare una più marcata identità ad Alfa Romeo è del tutto giusta. Come mi sembra opportuna la scelta di puntare sul progetto Targa, cioè sui servizi. Già oggi il 10 per cento del fatturato di Fiat Auto è nei servizi: in termini di profitto un contributo consistente è proprio lì».

Questa "quadriripartizione" era l'unica scelta possibile?

«Non so. Certamente Fiat ha sin qui patito la scarsa identità dei propri marchi. Il caso Alfa è esemplare. Ha cominciato a rappresentare qualcosa di autonomo solo dieci anni dopo l'acquisizione, con la 156. Ora anche il marchio Fiat ha bisogno di una scelta del genere. Non può continuare ad essere identificato soltanto per il Punto, è un po' poco per un costruttore generalista. Ora il passo nuovo è la Stilo. Non dimentichiamo che Volkswagen, questa scelta, l'ha già fatta da tempo».

In questa prospettiva di conglomerata pensa ci sia un futuro per Fiat Auto? O tutto diventerà General Motors?

«Non mi sento di dire nulla. Non so cosa accadrà, cosa decideranno domani gli Agnelli. Credo però che l'accordo con General Motors, con la conseguente possibilità di riduzione dei costi, e la riconquistata identità di marca, con le business unit, possano ridare forza alla Fiat. Se poi verrà venduta, la cosa mi preoccupa fino ad un certo punto. Se viene venduta una Fiat salda, forte, con una sua precisa identità, l'azienda non sparirà e non spariranno nemmeno gli stabilimenti di Torino. Anche se dovesse entrare a far parte di GM».

Gli esperti ritengono che alla fine i costruttori d'auto, nel mondo, si conteranno sulle dita di una mano. È difficile pensare che Fiat possa essere una di queste eccezioni, no?

«Ho qualche dubbio che finisca davvero così, con soli cinque-sei costruttori al mondo. Si sono fatte fusioni che hanno avuto costi altissimi, non credo verranno ripetute. E non credo che necessariamente Fiat debba essere venduta. Pensi a Peugeot-Citroen, un'impresa paragonabile a Fiat per dimensioni. Vive e gode di buona salute. Comunque torno a quello che ho appena detto. Il problema non è tanto vendere. Il problema è cosa viene venduto. Cioè le condizioni in cui sarà Fiat Auto quel giorno. Se quel giorno dovesse arrivare».

Uno dopo l'altro, si allungano i tempi di realizzazione dei progetti annunciati dal Lingotto

In ritardo le auto del rilancio

Rossella Dallò

MILANO L'auto è assolutamente centrale nei piani del Gruppo Fiat. A ogni pie' sospinto lo ribadiscono i vertici di Torino. Ma qualcosa non deve andare per il verso giusto. Gli interessi di Agnelli e Fresco si diversificano in altri settori di attività. Dimissioni di Testore a parte, da tempo i programmi di Fiat Auto ritardano, hanno intoppi. La fabbrica argentina di Cordoba, che avrebbe dovuto essere ristrutturata «in attesa di tempi migliori» dichiarava Testore, sarà dismessa insieme ad altri 5 impianti esteri. Da poco si è lasciato scadere l'accordo (sarà rinnovato, dicono) per la joint-venture russa con Waz. «Dall'anno 2000 - affermava 6 anni fa l'allora amministratore delegato Paolo Cantarella - produrremo 3 milioni di veicoli l'anno». Nulla di ciò. Al Salone di Ginevra di marzo 2001

questo obiettivo si era spostato al 2005. Sei mesi dopo, al Salone di Francoforte, l'ulteriore posticipo: 2008.

Lo scorso settembre, a Barcellona per la Fiat Stilo, Roberto Testore annunciava che Fiat Auto metterebbe su strada 19 nuovi modelli entro il 2005, di cui tre ogni anno per tre anni del solo marchio Fiat. L'Alfa Romeo, con la nuova Spider, avrebbe dovuto riportare Fiat Auto in Nord America nel 2003. Ma già si ventila una nuova data: 2005. E per il marchio Lancia, affondato nel limbo di un'offerta assai risicata (Y, Lybra e Z), la grande rinascita con il lancio della nuova ammiraglia Thesis. Lancio che avverrà in aprile, ma che avrebbe dovuto far debuttare una nuova, moderna «famiglia» di motori «multijet», di cui, invece, non si conosce ancora il destino.

Tuttavia, i programmi del 2001, anche incompleti, vanno avanti. Così, proprio domani verranno fatte prova-

re ai giornalisti le versioni sportive GTA (gloriosa sigla del Biscione) della 156 berlina e Sportwagon, che saranno in vendita a marzo con motore V6 di 3,2 litri da 250 CV. Sempre domani verrà presentato anche il restyling della 156, destinato a un'immediata commercializzazione. Per la marca, comunque, l'appuntamento più importante si avrà in ottobre con la 147 GTA. Le novità di casa Fiat partono in marzo con la nuova serie dell'Ulysse (ancora ignoto il nuovo nome). Il grande monovolume, prodotto in collaborazione con il gruppo francese PSA, porterà al debutto anche un nuovo motore turbodiesel JTD di 2 litri e 109 CV. In ottobre è poi previsto il lancio della Stilo station wagon. In mezzo dovrebbero esserci quello della nuova Palio, già in vendita dal 2001 in Sudafrica. Infine, in casa Lancia la Thesis sarà preceduta di un mese dalla Phedra, erede di Z, il «gemello» dell'Ulysse.



Paolo Fresco, Presidente della Fiat

Allarme di Sabattini: a Torino problemi come alla Ford. Ficommirrors revoca i licenziamenti

Fiom: a rischio l'accordo con Gm

MILANO La ribadita centralità dell'automobile nelle strategie di gruppo e la nuova organizzazione - quattro diverse business unit - decisa per Fiat Auto non tranquillizzano il sindacato.

A lanciare l'allarme, in un'intervista a *Rassegna sindacale on line*, è il leader della Fiom, Claudio Sabattini. Il piano di licenziamenti annunciato dalla Ford con i suoi 35mila esuberanti (che tuttavia non dovrebbero interessare l'Europa) non può essere considerato come un fatto a sé stante. È, piuttosto, l'ennesimo tassello di una crisi che sta diventando problema globale. Una crisi che le stesse affermazioni di venerdì dell'avvocato Agnelli sembrano confermare: un possibile calo dell'8 per cento del mercato italiano nel 2002 difficilmente potrà essere indolore.

Ma ciò che Sabattini teme di più è la possibilità che, in questo quadro

difficile, possa saltare lo stesso accordo Fiat-Gm. Anche perché i numeri sono tali da far pensare a qualcosa di più di una semplice crisi di mercato. «È possibile - sostiene il numero uno della Fiom - che le difficoltà della Ford non si risolvano solo all'interno dell'azienda». E i problemi della Fiat sono simili a quelli del gigante americano. «Quindi - è il timore di Sabattini - non escludo che il matrimonio con la General Motors possa concludersi con un nulla di fatto».

A preoccupare il sindacato sono soprattutto alcune stime contenute in una ricerca di *Autopolis*, rivista specializzata del settore. Secondo le quali, nel corso del 2002, le case automobilistiche e i loro fornitori potrebbero arrivare a licenziare, in tutto il mondo, un milione di persone. O anche di più. Cifre da capogiro, insomma. Che mettono in chiaro una

cosa: alla fine, a restare in piedi, sarà solo che produce in modo rigoroso.

È, secondo il leader della Fiom, ad essere favorite in questa corsa della sopravvivenza sarebbero le aziende tedesche e francesi. Non quelle italiane. Cioè la Fiat.

Intanto, ultimissima in ordine di tempo la decisione di Ficommirrors - ex Magneti Marelli, gruppo Fiat - di chiudere lo stabilimento di specchi retrovisori di Venaria. Anche se i 211 lavoratori, dopo 25 giorni di vertenza, hanno ottenuto la cassa integrazione e si sono salvati dal licenziamento. «La vicenda della Ficommirrors è emblematica - dice il segretario torinese della Fiom, Airaudo - perché i lavoratori, pur perdendo la fabbrica, hanno mantenuto i loro diritti e la dignità».

Ma è un altro tassello aggiunto alla crisi del settore.

a.f.

nasce sotto i vostri occhi ora dopo ora

Per la pubblicità su **l'Unità**

PK publkompass

MILANO, via G. Carducci 29, Tel. 02.244.24611
 TORINO, c.so Massimo d'Azeglio 60, Tel. 011.6665211
 ALESSANDRIA, via Cavour 58, Tel. 0131.445552
 AOSTA, piazza Chanoux 28/A, Tel. 0165.231424
 ASTI, c.so Dante 80, Tel. 0141.351011
 BARI, via Amendola 166/S, Tel. 080.5485111
 BIELLA, viale Roma 5, Tel. 015.8491212
 BOLOGNA, via Parmeggiani 8, Tel. 051.6494626
 BOLOGNA, via del Borgo 101/a, Tel. 051.4210955
 CAGLIARI, via Ravenna 24, Tel. 070.305250
 CASALE MONF.TO, via Corte d'Appello 4, Tel. 0142.452154
 CATANIA, c.so Sicilia 37/43, Tel. 095.7306311
 CATANZARO, via M. Greco 78, Tel. 0961.724090-725129
 COSENZA, via Montesanto 39, Tel. 0984.72527
 CUNEO, c.so Giolitti 21bis, Tel. 0171.609122
 FIRENZE, via Don Minzoni 46, Tel. 055.561192-573668
 FIRENZE, via Ciro Menotti 6, Tel. 055.2638635
 GENOVA, via D'Annunzio 2/109, Tel. 010.53070.1
 GOZZANO, via Cervino 13, Tel. 0322.913839
 IMPERIA, via Alfieri 10, Tel. 0183.273371 - 273373
 LECCE, via Trinchese 87, Tel. 0833.314185
 MESSINA, via U. Bonino 15/c, Tel. 090.65084.11
 NOVARA, via Cavour 13, Tel. 0321.33341
 PADOVA, via Mentana 6, Tel. 049.8734711
 PALERMO, via Lincoln 19, Tel. 091.6230511
 PALERMO, via Diana 3, Tel. 0965.24478-9
 REGGIO C., via Samarotto 10, Tel. 0522.443511
 REGGIO E., via Samarotto 10, Tel. 0522.443511
 SANREMO, via Roma 176, Tel. 0184.501555-501556
 ROMA, via Barberini 86, Tel. 06.4200891
 SANREMO, via Roma 176, Tel. 0184.501555-501556
 SAVONA, piazza Marconi 3/5, Tel. 019.814887-811182
 SIRACUSA, via Malta 106, Tel. 0931.709111
 VERCELLI, via Verdi 40, Tel. 0161.250754

PER NECROLOGIE-ADESIONI-ANNIVERSARI TELEFONARE ALL'UFFICIO DI ZONA

ANTONIO FRASCA

se ne è andato. Era uno dei nostri.

Ci ha lasciato, così, una domenica mattina.

Avevamo notato la sua mancanza durante le feste di Natale, ma non pensavamo a tanto.

In questo momento di tristezza e dolore per quanti lo hanno conosciuto, siamo vicini alla sua famiglia e ne ricordiamo le doti di persona gioviale allegra disponibile; artefice della propria vita e profondamente legato alle proprie origini.

Addio caro «dottore» sarai per sempre con noi.

Con tanta nostalgia tristezza.

I tuoi amici di Atrani.

Atrani, 27 gennaio 2002

La sezione Ds di Pontenuovo (Pistoia) partecipa al dolore per la morte di

ERMANNO LOTTINI

compagno buono e benvoluto.

Pistoia, 27 gennaio 2002

1995 **ANNIVERSARIO** 2002

Nel 7° anniversario della scomparsa di

EZIO ANTINORI

Anna, Nadia, Ermanno e Riccardo lo ricordano con immutato affetto.

Castelmaggiore (Bo), 27 gennaio 2002

25.1.2000 **ANNIVERSARIO** 25.1.2002

Nel secondo anniversario della scomparsa di

MARINO SANDROLINI

la moglie Venusta, i figli Paolo e Franco, la nipote Simona lo ricordano con immutato affetto.

Bologna, 27 gennaio 2002

Nel 7° anniversario della scomparsa di

SERGIO TONELLI

la moglie Isolde lo ricorda sempre

Bologna, 27 gennaio 2002

Nel 12° anniversario della morte di

BRUNA BURANI

di Albinea (Re) i familiari la ricordano.

Albinea, 27 gennaio 2002

Per Necrologie Adesioni Anniversari

Rivolgersi a **PK** publkompass

Lunedì-Venerdì ore	9.00 - 13.00
	14.00 - 18.00
Sabato ore	9.00 - 12.00