

LA FIAT AL BIVIO. AUTO, CROLLANO LE VENDITE A GIUGNO

MILANO Settimana calda, caldissima, per la Fiat, e l'inizio dell'estate c'entra poco e nulla. L'apice si raggiungerà giovedì prossimo, con lo svolgersi del consiglio d'amministrazione che darà, salvo improbabili colpi di scena, il via libera al piano di rilancio messo a punto dai vertici del Lingotto. Ma già a partire da domani inizieranno una serie di incontri ai massimi livelli con le quattro banche creditrici per iniziare a ragionare, dopo i contatti dell'amministratore delegato Morchio con i vertici degli istituti di credito, su numeri e cifre e sul ruolo che le stesse banche potrebbero giocare nell'ipotizzato aumento di capitale di Fiat (si parla di tre miliardi di euro). Sul tappeto anche il futuro del prestito convertendo, anch'esso stimato intorno ai 3 miliardi. Ma nei primi giorni della settimana Morchio troverà anche il tempo per recarsi a Roma a presentare la nuova Lancia Ypsilon, uno dei modelli su cui Fiat punta per il rilancio del suo settore automobilistico.

Sul piano di rilancio è intervenuto ieri il segretario dei Ds: «Quello che chiediamo in queste ore - ha dichiarato Piero Fassino - è che sia un piano vero, affidabile, in grado di dare certezze a tutti. La Fiat non è solo un'azienda, è un pezzo essenziale dell'economia italiana».

Intanto, c'è una nuova frenata in vista per il mercato automobilistico italiano. A giugno dovrebbe perdere oltre il 5% attestandosi a quota 170.000 unità contro le 180.300 unità di giugno 2002. Sul fronte Fiat, in base alla tendenza in atto in questi giorni, la quota di mercato di gruppo di giugno è prevista ancora sotto il 30% (29,3% in maggio) e in calo rispetto allo stesso mese 2002. I risultati ufficiali saranno resi noti dalla motorizzazione civile il 3 luglio. «E dire che questo mese - rilevano molti operatori del settore - il mercato si confronta con giugno 2002, che è stato un mese molto povero in quanto di solito, invece, si attesta sempre sopra le 200.000 unità».

DALLA RIFORMA MARONI RISCHIO SOMMERSO

MILANO «Addio co.co.co. e benvenuto lavoro nero». L'affermazione è dura ma i danni che subirebbero le aziende dalla riforma Maroni, per la Cgia di Mestre, verrebbero soprattutto dall'ipotesi che i co.co.co. trasformandosi in «lavori a progetto» diventino assimilabili a dei veri e propri contratti di lavoro dipendente. L'Ufficio Studi dell'associazione artigiani mestrina ha ipotizzato gli scenari futuri, settore per settore, con cifre che vanno da 6 mila 400 euro all'anno a oltre 10 mila euro all'anno, calcolati su uno stipendio netto del co.co.co. pari a circa 900 euro. E il record appartiene alle imprese dell'autotrasporto dove un parasubordinato che ora percepisce circa 960 euro al mese, e che costa all'azienda 16 mila 710 euro all'anno, da dipendente passerebbe a pesare per 26 mila 850 euro all'anno, 525 euro in più al mese. E non va meglio nell'ambito del commercio dove l'imprenditore si troverebbe ad affrontare una spesa di oltre 9 mila 800 euro in più con un

co.co.co. nelle nuove vesti di dipendente: da 15 mila 775 euro all'anno a 25 mila 632 euro. Più moderata, si fa per dire, la situazione prospettata per le aziende metalmeccaniche, dell'abbigliamento e della chimica. La somma in più da sborsare con le trasformazioni previste si aggira intorno ai 6 mila 500 euro. Quasi 400 euro, invece, è la cifra a cui dovrebbe far fronte il boss delle aziende di abbigliamento, e poco più di 400 il settore della chimica. «Il nuovo mercato del lavoro delineato dalla riforma Biagi afferma Giuseppe Bortolussi, segretario della Cgia di Mestre, dell'area dei nuovi strumenti di regolazione che rispondono alle sole esigenze di precarizzazione richieste dalla grande impresa e non invece alle esigenze di flessibilità delle micro e piccole aziende». Inoltre «la riforma del collocamento, che da pubblico diventerà privato, comporterà che la domanda e l'offerta di lavoro verranno gestite ed indirizzate solamente da poche multinazionali».

cervelli
exportIn edicola
con l'Unità
a € 2,90 in più

economia e lavoro

cervelli
exportIn edicola
con l'Unità
a € 2,90 in più

Unipol affianca i grandi delle polizze

Il consiglio di amministrazione valuta l'acquisto di Winterthur, ma slitta l'annuncio

Roberto Rossi

MILANO Il comunicato era atteso per ieri. Dopo i consigli di amministrazione di Unipol, della controllante Finsoe e della finanziaria Holmo. Invece, per certificare l'acquisto di Winterthur Italia (la compagnia assicurativa milanese controllata dalla Credite Suisse), si dovrà attendere ancora qualche giorno. Questione di dettagli. Perché ormai l'affare sembra essere giunto alla conclusione e Unipol è pronta a versare 1 miliardo e 400 milioni per fare propria una società che nel 2002 ha raccolto premi per 2.039 milioni e fatto registrare un utile netto di 102 milioni.

L'integrazione tra i due gruppi darà vita a un polo assicurativo che presenterà una raccolta complessiva di 8 miliardi di euro. Tirate le somme, Unipol-Winterthur diverrebbe il quarto gruppo nella classifica nazionale del settore. Dopo Sai-Fondriaria (che raccoglie 8.572 milioni), Ras e l'irraggiungibile Generali (che raccoglie 47 miliardi circa).

Il gruppo finanziario bolognese, guidato da Giovanni Consorte, pagherà il tutto attraverso un aumento di capitale che ieri i consigli di amministrazione hanno esaminato, circa un miliardo garantito da un consorzio di banche guidato da Mediobanca, attraverso un prestito subordinato e utilizzando risorse già disponibili. Inoltre Unipol può contare, per il sostegno finanziario necessario, anche sull'appoggio della Banca Mps. La banca senese non solo è azionista forte di Finsoe con il 39%, ma ha

con Holmo regole di governance ferree che la coinvolgono direttamente nelle scelte strategiche. Il legame è rinsaldato inoltre dal fatto che la fondazione Mps detiene, in qualità di capogruppo il 2,034% di Unipol che, a sua volta, possiede l'1,99% di Mps spa.

Nei mesi scorsi il gruppo bolognese aveva tentato un'altra acquisizione eccellente. Quella della Toro Assicurazioni che la Fiat, per i

noti problemi finanziari, stava mettendo sul mercato. Quella volta, eravamo a marzo, Unipol, assieme all'Hopa di Emilio Gnutti, arrivò a un passo dal concludere l'affare. Allora sul piatto aveva messo 2 miliardi, attraverso una scatola (chiamata Arcobaleno) che per il 40% era riconducibile a Bologna e per il restante 60% ad Hopa. Fiat però decise di vendere al gruppo De Agostini e l'affare sfumò.

Cosa che non dovrebbe succedere per Winterthur. Qui la volontà di Unipol di crescere nel settore assicurativo si lega con quella di Credite Suisse di uscire dal mercato italiano. Non perché Winterthur non sia stata capace di generare utili, ma perché il colosso di credito elvetico ha bisogno di liquidi dopo un anno finito con perdite superiori ai 3 miliardi di franchi (circa cinque miliardi di eu-

collocamenti

Hera, successo dell'offerta
Fissato il prezzo: 1,25 euro

BOLOGNA Un'azione di Hera costerà un euro e 25 centesimi. È stato fissato ieri il prezzo definitivo di vendita delle azioni del colosso multiutility che raggruppa Seabo, l'ex municipalizzata di Bologna, e altre dieci colleghe della Romagna. L'offerta si è conclusa due giorni fa, e giovedì ci sarà l'esordio dell'azienda sui mercati finanziari. In soli cinque giorni (il collocamento è durato dal 16 al 20 giugno), le azioni di Hera sono andate bruciate, prenotate agli sportelli di banche e poste italiane: non sono ancora disponibili dati precisi, che saranno resi noti martedì, ma le richieste ammontano a circa due volte e mezzo l'offerta. A questo punto si procederà al sorteggio fra tutti coloro che ne hanno fatto richiesta. Il monte offerta è di

305 milioni di azioni, 95 milioni delle quali destinate al pubblico indistinto (retail) e il resto agli investitori istituzionali. Il prezzo è stato definito «equo» da fonti vicine all'azienda, che hanno nuovamente sottolineato la «soddisfazione per la riuscita dell'operazione e per il grande interesse suscitato dallo sbarco in Borsa del titolo».

Il forte legame con il territorio ha reso possibile il notevole successo del collocamento in Emilia-Romagna. E anche tra gli stessi dipendenti di Hera: una percentuale di circa il 60% dei lavoratori della multiutility avrebbero accettato di diventare azionisti. Chiedendo prestiti facilitati all'azienda, oppure investendo la propria tredicesima dello stipendio. Una dimostrazione di fiducia in un momento

in cui il mercato azionario non si è ancora ripreso completamente dalle batoste dell'ultimo anno e mezzo.

Si è allungata anche la lista degli investitori istituzionali: a Fondazione Carisbo, Camst, Coop costruzioni e Coop adriatica, che hanno dato importanti segnali d'interesse nei giorni scorsi, si è aggiunto anche il gruppo Sanpaolo Imi, di cui fa parte la stessa bolognese Carisbo. L'investimento di Sanpaolo avverrà attraverso Banca Opi, l'istituto del gruppo specializzato nel finanziamento delle opere pubbliche e nell'erogazione di servizi agli enti locali. Ora Hera affronterà la difficile sfida del mercato. Gli investitori si dicono fiduciosi sulla solidità industriale della holding: per il 2003 il giro d'affari dovrebbe assestarsi intorno al miliardo e 200 milioni di euro, con un aumento del 6% rispetto al 2002, quando fatturò un miliardo e 13 milioni di euro, superando a sua volta il 2001 del 3,2% sul 2001. Con queste cifre, Hera è la seconda utility italiana per giro d'affari, dopo Acea (Roma) e prima di Aem (Milano). a.bo.



Il presidente dell'Unipol Giovanni Consorte

CHI RACCOGLIE DI PIÙ

Raccolta lorda e utili dei maggiori gruppi assicurativi italiani nel 2002 - dati in milioni di euro

Gruppo	Rac. vita	Rac. danni	Rac. Totale	Ris. netto
Generali	29.125	17.770	46.895	-754
Ras	8.343	6.696	15.039	911
Fondriaria-Sai	2.017	6.555	8.572	48
Unipol Winterthur*	4.446	3.639	8.085	204

(*) somma dei dati relativi alle due compagnie

ro). Non a caso nelle settimane passate la società svizzera aveva deciso di vendere la controllata britannica Churchill alla Royal Bank of Scotland per 1,1 miliardi di sterline (1,5 miliardi di euro).

Winterthur Italia e Unipol, comunque, sono due società che nel settore delle assicurazioni, particolarmente bersagliato l'anno passato, sono andate in controtendenza. La compagnia di Bologna nel 2002 ha presentato risultati del tutto invidiabili. In un comparto in forte difficoltà, Unipol ha realizzato un utile netto di 100 milioni circa, con un miglioramento del 64% rispetto al 2001. Anche nella gestione finanziaria Unipol ha presentato una crescita. Un saldo in aumento del 77% a 117,3 milioni di euro.

Dei conti Winterthur, guidata da Fabrizio Rindi che dovrebbe mantenere un ruolo di rilievo anche dopo l'acquisizione, avevamo già detto. Si può aggiungere che le società della compagnia hanno aumentato la raccolta e gli utili. Winterthur vita e Winterthur assicurazioni (le filiali italiane del gruppo) hanno chiuso i conti con una raccolta in crescita a 2.039 milioni di euro (+14,6%) e un incremento dell'utile ancora più consistente (+33,1% a 101,7 milioni).

Per la compagnia danni (Winterthur assicurazioni) il collocamento dei premi (+7,2% a 1317 milioni) e l'utile (+21% a 91 milioni) hanno avuto un'impennata grazie al settore auto. Un settore sul quale Rindi aveva puntato molto, rendendolo più moderno, ma soprattutto più efficiente, nella liquidazione dei sinistri.

l'intervista

Giulio Poletti

Presidente Legacoop

Il mondo cooperativo ha una specificità storica che sta nel rispetto del lavoro e dei consumatori. Unipol opera al meglio

Il mercato non è il diavolo e noi ci stiamo bene

Bianca Di Giovanni

ROMA «Il mercato non è il diavolo, e le coop ci si sono confrontate da sempre. Se si è un'impresa non si può scegliere se stare o no sul mercato: sarebbe come dire a un pesce di stare fuori dall'acqua». Mentre Unipol si muove verso Winterthur ed altre grandi realtà cooperative pensano a spin-off immobiliari ed all'approdo in Borsa, il presidente di Legacoop Giulio Poletti non si meraviglia. Anzi. Sta tutto scritto nella storia, nel Dna, nella natura delle coop. «Noi siamo convinti che proprio la nostra

Noi pensiamo che la ricchezza si possa distribuire in modo diverso. In primo luogo ai soci e ai lavoratori

specificità di cooperative ci rende più efficienti: la natura cooperativa è proprio una delle chiavi del successo. Per questo non abbiamo nessuna intenzione di trasformarci in nient'altro».

Ma non è che queste coop stanno cambiando pelle?

«Io direi che continua fisiologicamente, normalmente, l'evoluzione delle coop, in ragione degli obiettivi che hanno sempre avuto. Non sono mai rimaste uguali a se stesse. Sono cambiate anche in riferimento al mercato, con cui peraltro hanno sempre fatto i conti. Oggi sembra che improvvisamente le coop si siano accorte del mercato. Sbagliato. Chi non si accorge del mercato fallisce. Oggi ci stanno con caratteristiche un po' diverse, perché debbono misurarsi con bisogni diversi e con concorrenti diversi».

Sbaglia chi vede un contrasto tra essere coop e lo spirito del mercato?

«Qualcuno dovrebbe spiegare come si possa pensare che una coop che ha una natura imprenditoriale possa non stare sul mercato».

Ma c'è la logica solidaristica che sembra confliggere con quella del mercato.

«Ma questa è una strana concezione, per cui pare che nel mercato essere solidali è impossibile. Non è vero: nel mercato ci si può stare in tanti modi. Sullo stesso mercato ci sono imprese grandi e piccole, quelle detenute da una famiglia e quelle con 100 soci proprietari, cooperative piccole e coop grandi. Non c'è un modello, o un pensiero unico. Noi siamo una risorsa per i cittadini e per l'economia. Pensiamo che avere più tipologie proprietarie sia un bene per l'economia. È legittimo che ci sia un pluralismo nelle forme proprietarie. La nostra caratteristica, che ci differenzia dagli altri, è che nelle coop conta il socio, quindi una testa un voto. Nelle società conta il capitale: un'azione un voto. Noi scommettiamo sul fatto che le persone, indipendentemente dalla quantità di capitale immesso nella società, se credono in un'iniziativa e si sentono valorizzate, possono produrre meglio e di più. Noi pensiamo che la ricchezza si può distribuire in modo diverso. Le imprese capitalistiche danno l'utile al capitale. Le coop lo danno un po' ai lavoratori, un po' ai soci, un po' al fondo per promuovere nuove cooperative, e una grande parte lo accumulano in maniera indivi-

bile e quindi lo reinvestono per il loro futuro».

Sono molte le coop iscritte alla Lega che stanno pensando a queste formule finanziarie, come la quotazione di Spa controllate o l'emissione di bond?

«Non direi molte, perché in Italia le imprese quotate sono un numero molto limitato. Le coop che hanno interesse a farlo sono pochissime. Il problema è che è un fatto che fa scalpore perché la Borsa e il mercato vengono visti come il regno del diavolo. Il fatto che alcune si preoccupino del come e dove reperire il capitale necessario per competere non è affatto in contrasto con la loro responsabilità sociale nei confronti dei soci».

Sembra che l'Unipol sia quasi il fulcro di questo mondo cooperativo più avanzato verso la Borsa. È vero?

«Lo è per una ragione storica le coop più grandi sono anche socie di controllo di unipol. Così come Unipol offre i suoi servizi tecnici di valutazione finanziaria. È chiaro che si costruiscono anche dei circuiti culturali di conoscenze, di relazione: stiamo sempre parlando di uomini. C'è un problema di relazioni, di

affinità...»

Anche affinità politiche?

«Anche, ma non esclusivamente. Direi che oggi si ragiona in maniera molto laica, molto aperta da questo punto di vista. Che ci sia una storia comune di vicinanza politica alla sinistra è un dato storico che non può e non deve essere negato, né deve essere vissuto come un marchio».

Quindi fa bene chi usa il termine finanza rossa?

«Direi di no, così come è sbagliato dire coop rosse, per un semplice motivo. Con questa definizione non si riconosce il lavoro e l'impegno di chi ha costruito questa realtà. Chi usa questo aggettivo spesso vuole insinuare il fatto che le coop rosse siano diventate grandi per proiezioni politiche. A me pare che sia diffi-

cile diventare la prima catena di distribuzione italiana, o una forte compagnia d'assicurazione (anche se Unipol è una Spa), oppure dei big nel settore delle costruzioni o in quello agro-alimentare grazie al fatto che si sta sotto una bandiera. È una sciocchezza. Certo che noi abbiamo un sistema di valori, non siamo indifferenti, ma siamo indipendenti».

Un commento sull'operazione Unipol-Winterthur?

«Unipol è quotata, deve relazionarsi con i propri azionisti. Se i dirigenti pensano che per fare bene il loro mestiere è utile acquisire altre società, la scelta è positiva».

Stiamo cambiando pelle? No, è solo una normale evoluzione fisiologica in ragione degli obiettivi

CORONE E PONTI STACCATI? PONTEFIX

KIT DI FISSAGGIO PER PONTI E CORONE. PRODOTTO TASCABILE CHE CONSENTE DI RIFISSARE DA SOLI PONTI, CORONE, CAPSULE E DENTI A PERNO.

LEGGERE ATTENTAMENTE LE ISTRUZIONI PER L'USO

FIMO SRL - MILANO - TEL. 02/66983865
indirizzo internet: www.fimosrl.it

È un dispositivo Medico CE Aut. Ministero Sanità n° P/438

CE 0373