

DALL'INVIATO

Toni De Marchi

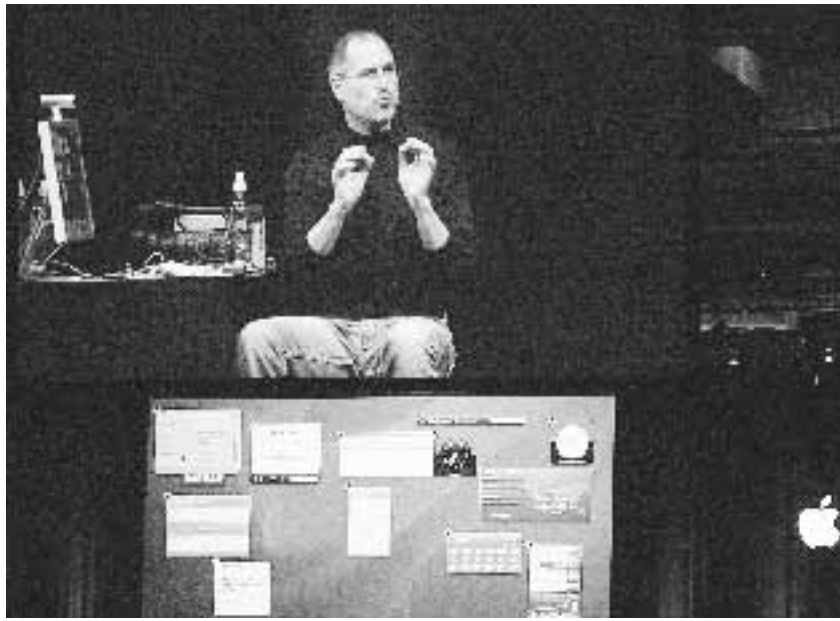
Steve Jobs annuncia: abbiamo venduto 4 milioni e mezzo di iPod. E ora arriva una versione più conveniente

# Apple lancia il computer a basso costo

**PARIGI** Un Mac a meno di 500 dollari, un iPod a 99: nonostante le anticipazioni della vigilia nessuno credeva veramente che la Apple avesse deciso di corteggiare con tanto ardore la fascia bassa del mercato consumer. E invece così è: aprendo il MacWorld Expo di San Francisco Steve Jobs, il carismatico capo della società della mela sbocconcellata, ha illustrato la sua rivoluzione copernicana. Una rivoluzione che sta sul palmo di una mano, tanto è grande il nuovo Mac mini, ed ha le dimensioni di un pacchetto di chewing gum, le misure dell'iPod Shuffle, il secondo prodotto a basso prezzo che è già disponibile nei negozi di tutto il mondo. Che Apple stesse preparando qualcosa di grosso lo si era capito dallo sforzo di pubbliche relazioni che ha spiegato: decine di giornalisti di tutta Europa invitati a Parigi per la trasmissione in diretta via satellite del discorso inaugurale del boss. Ma nessuno era veramente convinto che l'ondata di annunci sarebbe stata così importante. Salvata dalla musica, quella in formato digitale che si può scaricare on line pagando 99 centesimi a canzone e si può portare in giro copiandolo su quell'iPod che è diventato più che uno status symbol una vera e propria icona sociale, Apple scopre il piacere della sfida diretta, senza

mediazione, ai nomi storici dell'informatica. In ultima analisi a Microsoft, ma prima di tutto ai vari Dell e compagnia che del basso prezzo avevano fatto una bandiera e una necessità. All'apertura del più importante evento dedicato al Macintosh, il salone di San Francisco, arrivano sempre annunci più o meno importanti.

Ma mai così tanti e così radicalmente innovativi come quest'anno. Perché, oltre ai due citati, Jobs ha presentato una decina di altri prodotti. Principalmente rivisitazioni di software (come l'iLife05, la suite di applicazioni multimediali per quello che la Apple definisce il digital lifestyle), ma anche frutto di collaborazioni importanti che aprono prospettive nuove, e non solo per la Apple. Con la Sony, ad esempio, per lavorare sul video ad alta definizione, la prossima frontiera della televisione. Jobs ha definito il 2005 l'anno del video ad alta definizione, e per dimostrarlo ha annunciato che tutte le applicazioni della Apple, da quelle professionali che costano migliaia di dollari a quelle per il dilettante



Il fondatore e amministratore della Apple, Steve Jobs

Foto di Ben Margot/Ap

assoluto che sono distribuite gratis con i nuovi Mac, supporteranno il formato HD. Per confermare l'impegno su questo fronte ha chiamato sul palco Kunitake Ando, presidente della Sony, che ha presentato la prima telecamera ad alta definizione per il mercato consumer. Un mercato ricco, a dire il vero, perché il prezzo si avvicina ai 3500 dollari, ma la presenza sul palco di Kunitake Ando aveva una ben altra valenza: rispondere colpo su colpo a Microsoft che appena cinque giorni fa aveva annunciato un'alleanza strategica con il gigante giapponese nel campo della musica digitale, in funzione dichiaratamente anti-Apple. La società californiana oggi si trova nella curiosa posizione di essere un protagonista minuscolo (almeno sul piano dei numeri) dell'informatica tradizionale, ma un quasi monopolista nel mercato dell'entertainment domestico. Per quanto non inaspettato, ha tuttavia fatto sensazione l'annuncio di Jobs che nell'ultimo trimestre del 2004, il più importante dell'anno perché comprende la stagione natalizia, sono stati

venduti 4 milioni e mezzo di iPod. Un anno prima ne erano stati comperati appena 733 mila. E il diecimillesimo iPod è uscito dalla fabbrica il 16 dicembre scorso. Oggi Apple detiene più del 70 per cento delle vendite di questo genere di apparecchi. Dall'alto del suo gigantesco vantaggio, rifiuta di dare ad altri produttori la possibilità di usare tecnologie compatibili con i suoi formati. Mutatis mutandis, un po' quello che avviene con Microsoft in altri ambiti. Jobs ha un po' giocato sulla cosa, dicendo che, visto sono già loro i due terzi del mercato, adesso hanno deciso di impadronirsi anche del terzo mancato. Quello rappresentato dai lettori musicali digitali a basso prezzo. Ed ecco l'iPod Shuffle, a 99 dollari. D'altronde sulla musica e sull'idea del computer come digital hub, lo snodo digitale, della vita di tutti i giorni, la società californiana ha costruito la prodigiosa rimonta da uno stato pre-comatoso (almeno dal punto di vista degli analisti finanziari), a performance del titolo del tutto inaspettate. In poco più di un'azione Apple è passata da una quotazione attorno ai 20 dollari ai quasi settanta degli ultimi giorni. E l'annuncio dell'enorme risultato di vendite dell'ultimo trimestre probabilmente lo spingerà ancora più in su al termine della tradizionale riunione con gli operatori finanziari che si terrà oggi dopo la chiusura di Wall Street.

# Bnl, torna in pista il Monte Paschi

## Siena pronta a rilevare quote dalla cordata Della Valle. Bonsignore ha il 3,8%

Piero Benassi

**SIENA** Nelle stanze di Rocca Salimbeni, sede del Monte dei Paschi, è tornato ad aleggiare il nome della BNL. Per lungo tempo è stata una preda appetibile, ma sempre in pochi hanno creduto che la banca senese potesse conquistare lo scettro del comando in un'ipotesi di fusione. Troppo radicati i legami tra BNL e le lobby romane che contano da lasciare spazio ai manager del Monte dei Paschi. Dopo l'era De Bustis il progetto sembrava definitivamente tramontato. In queste primi giorni del 2005 invece riprende vigore e trova qualche estimatore anche in terra toscana, anche se ancora non si comprende bene quali vantaggi la banca presieduta da Pier Luigi Fabrizi potrebbe ricavarne.

E' certo che la Banca d'Italia non può permettersi il perdurare di una situazione di conflittualità in Bnl anche dopo che si è concluso l'aumento di capitale da 1,2 miliardi di euro. Gli equilibri tra gli spagnoli del Banco di Bilbao, Generali e Della Valle da una parte e la cordata dei cosiddetti immobilizzatori capeggiati da Francesco Gaetano Caltagirone sono rimasti invariati (ieri è apparso l'imprenditore Vito Bonsignore col 3,8% a fianco del costruttore romano). Entrambi gli schieramenti si equivalgono e la quota di ciascuno è di poco inferiore al 30%. Dalla mischia è rimasto fuori il Monte dei Paschi, che possiede poco più del 4,6% delle azioni a cui sono legate, in sede di voto, anche il 3,6% della Popolare di Vicenza.

Il maggiore azionista della banca presieduta da Luigi Abete, in questo momento sono gli spagnoli del Banco di Bilbao, che in più occasioni hanno manifestato la volontà di crescere ulteriormente ed addirittura lanciare un'opa. Un'ipotesi che è sempre stata osteggiata da Banca d'Italia. Il governatore Fazio per risolvere la situazione di stallo avrebbe dato al presidente della Bnl un input preciso: trovare una soluzione pacifica dello scontro. Alcune sirene romane avrebbero, allora, messo nella gerla della Befana diretta a Siena un nuovo luccicante scenario che disegnerebbe per il Monte dei Paschi un ruolo da "ago della bilancia" in un progetto di riassetto dei pesi azionari all'interno di Bnl. Di fusione non si parla più. Si parla di "sinergie di business", di "integrazione", di una "maggiore visibilità e peso" per l'istituto bancario senese nel panorama nazionale, che, però, in questo scenario, sarebbe l'unico destinato a mettere mano al portafoglio per accontentare gli appetiti economici di alcuni e gli interessi politici di altri.

La banca senese potrebbe salire fino al 20% del capitale dell'istituto di Abete Bankitalia vuole la pace

Il primo obiettivo che le sirene si sono poste è stato quello di accontentare la Banca d'Italia. Ovvero anestetizzare e ridurre il peso degli spagnoli, attraverso l'esborso di una "adeguata e sostanziosa plusvalenza" di cui dovrebbero beneficiare anche Generali e Della Valle, che attualmente sono alleati del Banco di Bilbao. Chi paga? Ovviamente il Monte dei Paschi, che verrebbe autorizzato a salire fino a circa il 20% del pacchetto azionario, diventando, come già si legge nei report di alcune banche d'affari, "azionista forte" di Bnl. Il tam tam ha avuto inizio. Nelle banche a volte non sono determinanti nella definizione delle strategie neppure gli "azionisti di riferimento". Quanto può pesare un "azionista forte"? Secondo questo scenario la cordata Bbva-Generali-Della Valle non uscirebbe da Bnl, ma ridurrebbe considerevolmente le proprie quote.

Per bilanciare il ruolo dell'azionista "forte" e lanciare un segnale rassicurante al management Bnl le sirene romane avrebbero previsto che nell'ambito delle sinergie di business, la parte corporate di Mps e Bnl sia concentrata nella capitale, mentre a Siena verrebbe affidata il settore retail. Detto in altri termini:



Il presidente della Bnl Luigi Abete

Nessun incontro ieri a Detroit con la General Motors. Per la crisi del Lingotto i sindacati chiedono l'intervento del governo

## Marchionne: la Fiat difenderà i suoi diritti

**MILANO** «Sul put la posizione non è cambiata. Sono sempre ottimista. Fiat ce la farà». Così Sergio Marchionne, amministratore delegato del gruppo automobilistico di Torino, ha sintetizzato ieri la posizione della Fiat sull'opzione per la cessione del 90% di Fiat Auto a General Motors. Il tutto a pochi giorni dall'incontro risolutore con la casa di Detroit.

Un incontro che ieri a Detroit, dove si stava svolgendo la riunione internazionale dei costruttori, non c'è stato. «Non è in programma» ha detto Marchionne, «e non vi dirò quando sarà. Siamo in mezzo a una mediazione e non possiamo dare commenti visto che è in corso. Al momento non ho nessuna informazione sullo slittamento delle date previste fino ad ora dal master agreement». Sempre a proposito dell'incontro, a chi gli chiedeva se si svolgerà a Detroit, Marchionne ha risposto: «dipende se considerate

Detroit una località internazionale o meno. E non lo è». A chi gli chiedeva invece se la soluzione potesse arrivare entro il 24, giorno di inizio della validità della put option, oppure se ci potesse essere uno slittamento, l'amministratore delegato del gruppo Fiat ha detto che «tutto è possibile».

Per Marchionne, comunque, una soluzione non sarà trovata prima del 21 gennaio. Quel giorno l'amministratore incontrerà Antonio Marzano, ministro delle Attività produttive - «il governo italiano sa benissimo la posizione della Fiat e la situazione in cui si trova», e a chi gli chiedeva se allora sarà già stato trovato un accordo sull'opzione put con gli americani, Marchionne ha risposto «credo di no».

L'incertezza della situazione crea preoccupazione tra i sindacati che nel vertice di giovedì sulla competitività chiederanno al governo un intervento sulle crisi aziendali in

atto nel Paese e, quindi, sulla Fiat. Cgil, Cisl e Uil guardano già al dopo General Motors. «La Fiat sta in cima alle nostre preoccupazioni, seguiamo con apprensione la vicenda del rapporto con Gm. Ma non possiamo essere solo osservatori di cose che riguardano strettamente il destino dell'azienda, dei lavoratori e dell'indotto», ha detto il segretario generale della Cgil, Guglielmo Epifani, per il quale «anche il governo deve fare la sua parte». Per il segretario della Cisl, Savino Pezzotta, i sindacati dovranno parlare con il governo «delle crisi industriali, che sono tante, anzi troppe. Sicuramente al tavolo porremo anche la questione di cosa si deve fare sull'insieme delle crisi aziendali italiane». «Abbiamo qualche preoccupazione per quanto riguarda Fiat - ha aggiunto - ma soprattutto speriamo che si trovi una soluzione in fretta e che la Fiat recuperi una sua autonomia rispetto a Gm».

INDESIT

## Accordo per produrre lavastoviglie in Cina

La Indesit Company ha firmato un accordo con la Wuxi Little Swan Company, primo produttore cinese nel lavaggio, per una joint venture che Indesit controllerà al 70%. L'investimento iniziale è di 10 milioni di dollari, per avviare, entro la seconda metà del 2005, la produzione di lavastoviglie in uno stabilimento già esistente a Wuxi nello Jiangsu, non lontano da Shanghai.

EMMEGI DI TERMINI

## La fabbrica resta occupata

I lavoratori della Emmegi, la fabbrica di Termini Imerese del gruppo Parmalat che trasforma succhi di arance con il marchio Santal, riuniti in assemblea permanente e hanno deciso di proseguire l'occupazione dello stabilimento. La produzione dell'azienda, dichiarata insolvente lo scorso anno dal tribunale di Parma, è ferma dal maggio scorso e gli 83 lavoratori saranno in cassa integrazione sino alla fine di marzo.

APRILIA

## Roberto Colaninno nominato presidente

Il cda di Aprilia, riunitosi per la prima volta dopo la nomina dei nuovi consiglieri, effettuata dall'assemblea degli azionisti il 30 dicembre dopo l'acquisizione della società da parte del gruppo Piaggio, ha provveduto all'attribuzione delle cariche. Presidente è stato nominato Roberto Colaninno, amministratore delegato Rocco Sabelli, direttore generale Gianclaudio Neri. Ivano Beggio è stato nominato presidente onorario.

TOYOTA

## Cresciute del 10% le vendite in Europa

In crescita del 10% a 915.966 veicoli le vendite di Toyota in Europa nel 2004. La prima casa automobilistica giapponese ha una quota di mercato in Europa del 5%. Dopo l'ottavo anno consecutivo di crescita, Toyota punta a un ulteriore incremento delle vendite nel 2005 del 7% a 980mila veicoli. Le vendite complessive nel 2004 sono arrivate a 6,67 milioni di unità.

Per la pubblicità su **l'Unità** **BK** publitkompasa

**MILANO**, via G. Carducci 29, Tel. 02.244.24611  
**TORINO**, c.so Massimo d'Azeglio 60, Tel. 011.66665211  
**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 166/5, 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 Scano 14, Tel. 070.308308  
**CASALE MONF.**, 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 Monteleone 39, Tel. 0984.72527  
**CUNEO**, c.so Giolitti 21bis, Tel. 0171.609122  
**FIRENZE**, via Don Minzoni 46, Tel. 055.561192-573668  
**FIRENZE**, via Turchia 9, Tel. 055.6821553  
**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. 0832.314185  
**MESSINA**, via U. Bonino 15/c, Tel. 090.65084.11

**NOVARA**, via Cavour 13, Tel. 0321.33341  
**PADOVA**, via Meritana 6, Tel. 049.8734711  
**PALERMO**, via Lincoln 19, Tel. 091.6230511  
**REGGIO C.**, via Diana 3, Tel. 0965.24478-9  
**REGGIO E.**, via Brigata Reggio 32, Tel. 0522.368511  
**ROMA**, via Barberini 86, Tel. 06.4200891  
**SANREMO**, via Roma 176, Tel. 0194.501555-501556  
**SAVONA**, p.zza Marconi 3/5, Tel. 019.814867-811182  
**SIRACUSA**, v.le Teracati 39, Tel. 0931.412131  
**VERCELLI**, via Verdi 40, Tel. 0161.250754

**PER NECROLOGIE-ADESIONI-ANNIVERSARI TELEFONARE ALL'UFFICIO DI ZONA DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ ore 9,00-13,00 / 14,00-18,00**

**Sabato ore 15,00-18,00 / Domenica ore 17,30-18,30 Tel. 06.58.557.395**

Tariffe base Iva inclusa: 5,25 € (Iva esclusa) a parola (non vengono conteggiati spazi e punteggiatura)

**Abbonamenti 2005**

12 mesi	7gg./Italia	296 euro
	6gg./Italia	254 euro
6 mesi	7gg./estero	574 euro
	6gg./Italia Internet	132 euro

Postale consegna giornaliera a domicilio  
 Coupon tagliando per il ritiro della copia in edicola  
 Versamento sul C/C postale n. 48407035 intestato a:  
 Nuova Iniziativa Editoriale Spa, Via Benaglia 25 - 00153 Roma  
 Bonifico bancario sul C/C bancario n. 22096 della BNL, Ag. Roma-Corso ABI 1005 - CAB 03240 - CIN U (dall'estero Cod. Swift:BNLIITRR)  
 Carta di credito Visa o Mastercard (seguendo le indicazioni sul nostro sito www.unita.it)  
 Importante inserire nella causale se si tratta di abbonamento per coupon, per consegna a domicilio per posta o internet

Per informazioni sugli abbonamenti:  
 Servizio clienti Sered via Carolina Romani, 56  
 20091 Bresso (MI) Tel. 02/66505065  
 fax: 02/66505712 dal lunedì al venerdì  
 abbonamenti@unita.it

**l'Unità**