

UNA PRODUZIONE LEGATA A DOPPIO FILO AGLI IMPIANTI DELLE GRANDI MARCHE: IL LORO POSTO È ALL'USCITA DELLE LINEE. COSÌ È ANCHIE IN PIEMONTE DOVE C'È IL 40% DEL SETTORE ITALIANO. CON LA CRISI DI MIRAFIORI ANCHE LORO SI DOVRANNO MUOVERE. IL CASO TERMINI

Paolo Griseri

Torino

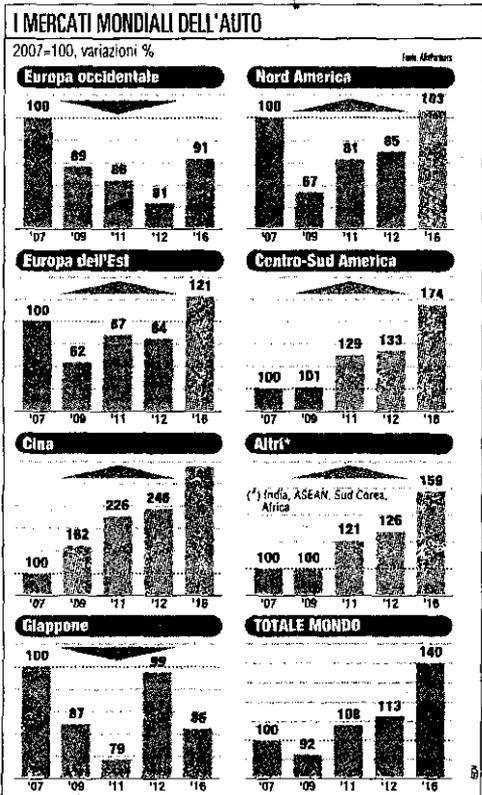
Sotto il livello minimo, quello che consente ai pesci di vivere. Il settore dell'automotive italiano sopporta da mesi quote di produzione incompatibili con la sua esistenza. È come quando arriva la febbre alta: puoi reggerla per uno-due giorni. Dopo mesi di febbre a quaranta, il malato rischia di morire. Questo potrebbe essere il destino di quasi metà delle aziende della fornitura, le società della componentistica travolte dal crollo delle vendite in Europa. Futuro fosco, ma non per tutti. Un quarto delle società vive egregiamente anche in periodi di crisi e macina il 90 per cento degli utili del settore. Utili importanti. Perché nel 2011 la componentistica auto nel mondo ha realizzato più guadagni dei costruttori.

La radiografia della componentistica mondiale è stata fatta nelle scorse settimane da una ricerca promossa da Alix Partners: «La differenza tra il gruppo del primo venticinque per cento dei fornitori mondiali e il resto delle società del settore va aumentando in modo vistoso», osserva Andrea Alghisi, director di Alix Partners. Rimanere nel primo quarto dei componentisti è dunque decisivo. Nel secondo gruppo galleggia circa metà delle società che, tutte insieme, raggranellano poco più del 10 per cento degli utili del settore. Nell'ultimo gruppo sopravvive a stento il 25 per cento di società della componentistica che non produce utili.

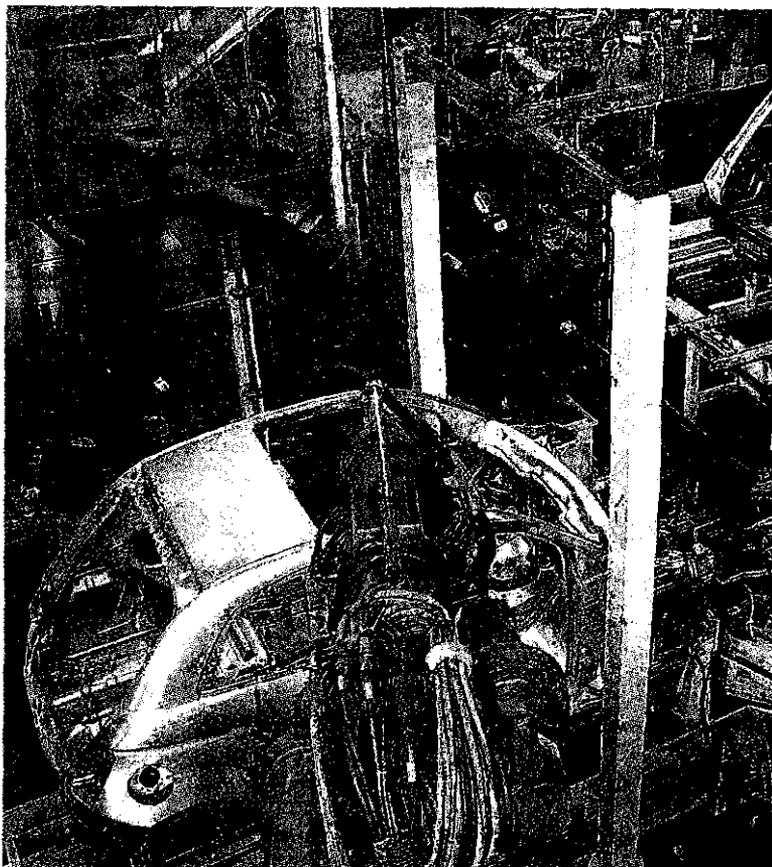
L'impressione è che questa fotografia sia stata scattata a metà di un processo di trasformazione. La ricerca di Alix Partners mette in evidenza che tra il 2006 e oggi il settore ha subito una forte concentrazione di produttori e di prodotti. Se sei anni fa i componenti comuni a due auto dello stesso segmento (com'è il caso di due utilitarie del segmento B, la Punto e l'Idéal) erano il 15 per cento del totale, tra due anni, nel 2014, diventeranno il 70 per cento. Questo significa che aggiudicarsi una commessa su un'architettura può significare sopravvivere o morire. Perché sulla stessa piattaforma il parco fornitori si riduce e, contemporaneamente, le commesse si fanno più pesanti e redditizie.

Ma quali sono i criteri per rimanere nel gruppo dei primi della classe (e dei profitti)? La ricerca indica tre: scegliere bene i costruttori in portafoglio, essere leader nel proprio campo e praticare buoni prezzi. La scelta del cliente sembra essere quella decisiva. Chi ha seguito Volkswagen e ha avuto l'abilità di inserirsi nelle sue piattaforme ha ormai da tempo il futuro assicurato. «Sempre più», aggiunge Alghisi, «è decisivo fornire chi riesce ad avere posizioni di leadership tecnologica e sui mercati emergenti».

I dati di previsione al 2016 dicono che tra quattro anni il mercato dell'auto in Europa occidentale non sarà ancora riuscito a recuperare completamente gli effetti della crisi e sarà ancora il 10 per cento al di sotto dell'anno record del 2007. In Nord America, dove il crollo del mercato è arrivato prima ed è stato molto più forte rispetto a quanto accaduto in Europa, il 2016 sarà leggermente al di sopra del 2007. Mercati che galleggiano tra i 15 e i 20 milioni di auto vendute all'anno a seconda degli andamenti delle crisi cicli-



Nei grafici qui sopra, comportamenti e previsioni del mercato dell'auto per aree geografiche (base 2007 = 100). A soffrire di più è soprattutto l'Europa



Automotive, il mercato si sposta a Est nell'indotto rischia un'azienda su quattro

che del settore. Mercati-vetrina dove i componentisti sperimentano e si assicurano la fiducia dei costruttori. Ma gli affari si fanno altrove. Certamente in Sudamerica, dove il mercato nel 2016 sarà quasi raddoppiato rispetto al 2007 (+74%) per quanto su volumi complessivi ancora bassi (sarà a 7,4 milioni tra quattro anni). Ma soprattutto in Cina dove le previsioni sono incredibili: 27,1 milioni di auto vendute nel 2016, il 240% in più rispetto agli 8 milioni di cinque anni fa. Un incremento che trasformerà il mercato cinese nel fulcro dell'industria mondiale delle quattro ruote perché la sola Cina peserà di più di Nordamerica e Sudamerica messi insieme.

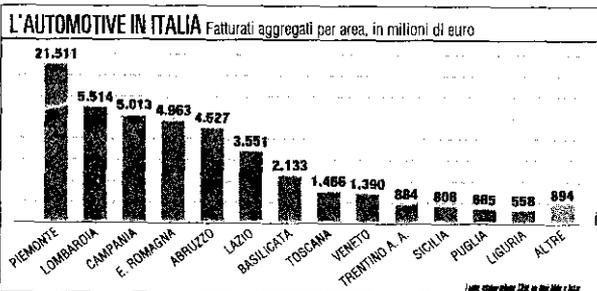
Lo spostamento del baricentro avrà effetti sulla prima fornitura, quella che interviene a ridosso della produzione. Non necessariamente e non solo perché almeno una parte dei componentisti dovrà prevedere di creare stabilimenti di produzione in Cina. Ma anche perché si tratterà di adattare le parti dell'auto alle esigenze di quel mercato. La globalizzazione

I PROTAGONISTI



Qui sopra, i leader mondiali della componentistica auto: Franz Fahrenbach (1) ceo di Bosch e Matt Simoncini (2) ceo della Loar

dei componenti creerà nuovi standard. La scelta di Sergio Marchionne di produrre in America per vendere in Europa (e, forse, domani anche viceversa) sta portando a processi di omologazione interessanti: quanti clienti europei accetteranno di guidare auto con il cambio automatico, una scelta decisamente innovativa per il Vecchio Continente? E quanti americani accetteranno di passare al cambio manuale? Solo



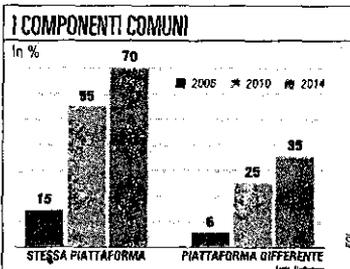
Nel grafico il valore dell'indotto automotive italiano per localizzazione regionale

nei prossimi mesi potremo verificarlo. Certo, se davvero riuscirà a creare le fabbriche globali di assemblaggio, quelle che da un solo punto del mondo lavorano per tutti i mercati, anche la componentistica si dovrà adeguare. Ma c'è una seconda eventualità da affrontare. È il dubbio che in questi mesi attanaglia aree come il Piemonte, la Lombardia e la Campania, in cima alla classifica delle regioni dell'automotive.

Quanto e se può resistere un distretto della componentistica senza la produzione di massa? Il dilemma riguarda soprattutto l'area torinese dove è insediato il 40 per cento dell'automotive italiana. Un distretto fatto da un grande produttore come fulcro di una miriade di piccole e medie aziende che nel corso del tempo sono emancipate dalla monofornitura e lavorano per quote crescenti di fatturato anche per i

concorrenti del Lingotto. Fino ad oggi si è sempre pensato che la presenza di linee di assemblaggio finale finisse per favorire tutto il distretto automotive, anche quella parte che lavora per aziende tedesche o francesi. Ma il giorno che cessasse la produzione a Mirafiori sarà ancora così? O i componentisti si troveranno piuttosto nella situazione dello scienziato costretto a produrre teorie sui libri senza avere la pos-

La stima di ANX Partners sull'evoluzione dell'uso di parti comuni



IL CASO

Marchionne tratta sul costo dei "pezzi" per i SUV italiani

È in corso in queste settimane la trattativa tra il Lingotto e i fornitori sui prezzi dei componenti per i due SUV a marchio Alfa e Jeep che usciranno dalle linee di Mirafiori nel 2014. Trattativa importante perché il progetto della Fiat è quello di vendere i due modelli sia in Europa che in Usa. Di conseguenza, i costi dovranno essere molto contenuti per poter ammortizzare le spese di trasferimento delle auto finite oltreoceano. La produzione per il mercato americano (che in questo momento è

in crescita) sembra essere una delle strade scelte da Marchionne per ridurre la sovracapacità produttiva installata in Italia. Per ora l'integrazione tra Fiat e Chrysler ha prodotto solo il percorso inverso con modelli realizzati in Usa e Messico che sono arrivati sui mercati europei con i marchi Lancia e Fiat. La ripresa del mercato americano, come previsto dagli analisti, dovrebbe proseguire almeno per i prossimi 4 anni. (p.g.)

Fornitori Fiat, un consorzio nel Sud

IN DIFFICOLTÀ PER LA CRISI, LE AZIENDE CAMPANE E LUCANESI METTONO IN RETE E PUNTANO SULLA RIDUZIONE DEI COSTI PER DIVENTARE COMPETITIVE SUL MERCATO INTERNAZIONALE

Patrizia Capua

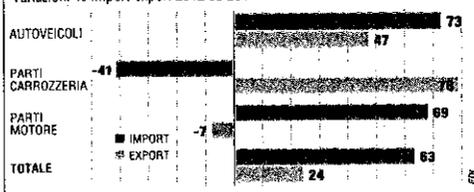
Napoli

Ridotte all'osso dalla crisi del 2008, le aziende campane fornitrici del gruppo Fiat si mettono in rete e puntano alla riduzione dei costi di produzione per diventare competitive sul mercato internazionale. Oltre la Fiat. Una sorta di chiamata alle armi in Campania e Basilicata per la filiera dell'automotive. Nelle due regioni meridionali, le imprese dell'indotto che hanno retto allo tsunami causato dal crollo delle vendite Fiat non sono rimaste a



IL DISTRETTO AUTO DI POMIGLIANO

Variazioni % import-export 2012 su 2011



Nel grafico l'andamento di produzione ed export nel distretto automotive della provincia di Napoli nella foto a sinistra **Paolo Scudieri**

leccarsi le ferite, ma si sono consorziate per misurarsi con nuovi mercati.

A capo del consorzio di salute pubblica c'è Paolo Scudieri, patron dell'Adler Plastic Spa, leader nella insonorizzazione di auto, sede a Ottaviano con altri 57 stabilimenti tra Stati Uniti e Europa. Tra i clienti, Scudieri ha

i maggiori players mondiali: oltre Fiat, Ferrari, Maserati, Porsche, Bmw, Citroen, Chrysler, Ford, Renault, Toyota, Volkswagen e Volvo. Fan convinto di Sergio Marchionne e forte di un fatturato che supera gli 800 milioni di euro, guida i piccoli e medi industriali del distretto automobilistico verso la ripresa. «Panda è

soltanto l'inizio, un trampolino di lancio - sottolinea Scudieri - Ci sono aziende sane e vitali che sono viste con attenzione dai carmakers internazionali, a cominciare dalle tedesche Bmw, Volkswagen, Daimler. L'automobile è un prodotto dalla complessità estrema; vi entrano almeno tre mila componenti, bisogna gio-

care la partita della convenienza economica».

I numeri della scommessa sono questi: tra Campania e Basilicata trenta fornitori di primo livello, di cui una ventina nel napoletano con un fatturato complessivo di quattro miliardi di euro e cinquemila addetti.

I finanziamenti, 200 milioni di euro provenienti da Bruxelles, vengono messi in campo dalla Regione Campania come contributo a fondo perduto per innovazione e impianti ad uso industriale, istruzione di nuove professionalità, ad esempio, per gli esperti di fibre di carbonio, competenze richiestissime all'estero. Già tutto deliberato. La quota coperta dai fondi europei spazia dal 30% per la grande impresa fino al 65% per le piccole.

Come presidente dell'Srm, Studi e ricerche per il Mezzogiorno, Scudieri ha preparato un'analisi sui settori automotive e aeronautico. «Un Sud che innova e produce», questo il titolo, parla di eccellenze, potenzialità, antidoti alla crisi. Strategie grazie a cui il sistema industriale riprende fiato e la Regione diventa territorio di attrattività. L'indotto automotive in Campania, secondo la ricerca Srm, genera un valore aggiunto di 766,5 milioni di euro pari al 10% del valore aggiunto manifatturiero. È la terza regione italiana dopo Piemonte e Lombardia per fatturato regionalizzato con 5.013 milioni di euro. Le aziende sono 106, pari al 4,7% dell'Italia, in prevalenza di piccola dimensione da 1 a 9 addetti. In Basilicata le imprese di fornitura, esclusa la Sata (Fiat), nel 2009 hanno fatturato circa 1,15 miliardi di euro, e il valore delle esportazioni dell'automotive nel 2011 è stato di 961 milioni di euro, -9,2% rispetto a cinque anni prima quando era a pieno regime la produzione del modello Grande Punto. L'analisi dell'Srm parla di «settori ormai fortemente radicati nei territori di insediamento ove hanno contribuito a consolidare - insieme a qualificati rapporti di collaborazione con Università e altri Centri di ricerca - supply chain di varia consistenza che andranno ulteriormente rafforzate sotto il profilo patrimoniale, tecnologico, gestionale ed economico-finanziario e sganciate progressivamente da una mono committenza ancor prevalente e collocate su mercati internazionali ormai globalizzati».

«La Nuova Panda è stata una scelta di Marchionne - dice Scudieri - con la decisione coraggiosa di farla qui a Pomigliano invece che a Tychy in Polonia. I numeri ci confermano che è una grande opportunità, ma la nostra sfida è diventare più concorrenziali sul mercato internazionale. Nel mondo siamo circa 50 aziende che condividono in modo molto stretto la produzione Fiat. Bisogna fare efficienza continua per ridurre il costo di produzione». E Scudieri spiega come: «È necessario creare sinergie tra diversi sistemi di fornitura, tagliare i costi che il cliente non vede, dalla logistica all'innovazione, dal re-engineering del sistema fino al rispetto dell'ambiente. Con tecniche innovative di costruzione, componenti pronte, centri di premontaggio».

Innovazione, formazione, internazionalizzazione. «Il risparmio vero - chiarisce mister Adler - è nella creatività e nell'utilizzo virtuoso dei materiali per vincere quei gap tremendi che altrove non esistono».

OBBLIGAZIONI BANCA IMI
COLLEZIONE TASSO FISSO DOLLARO STATUNITENSE
COLLEZIONE TASSO FISSO STERLINE BRITANNICHE
 DUE DIVERSE OPPORTUNITÀ PER I TUOI OBIETTIVI DI INVESTIMENTO.

4,50 **4,55**

* La cedola lorda, la cedola netta e i rendimenti lordo e netto sono indicati nella tabella sottostante. L'investimento è soggetto al rischio cambio. Il rendimento effettivo in valuta delle obbligazioni dipende dal prezzo di negoziazione.

OBBLIGAZIONI CON CEDOLE ANNUALI FISSE A 3 ANNI IN VALUTA: DOLLARO O STERLINA.

Le obbligazioni Banca IMI Collezione Tasso Fisso Dollaro Statunitense 4,50% e Banca IMI Collezione Tasso Fisso Sterline Britanniche 4,55%, negoziabili sul MOT di Borsa Italiana e su EuroTLX, sono emesse da Banca IMI, la banca di investimento del Gruppo Intesa Sanpaolo. Puoi acquistarle e rivenderle attraverso la tua banca di fiducia, indicando il Codice ISIN. L'acquisto avviene nella valuta di emissione (Dollaro Statunitense o Sterline Britanniche).

La cedola e il rendimento lordo e netto in valuta, alla data di emissione e sulla base del prezzo di emissione, sono indicati nella tabella sottostante. L'investimento è soggetto al tasso di cambio. Il rendimento effettivo in valuta delle obbligazioni dipende dal prezzo di negoziazione.

DENOMINAZIONE	CODICE ISIN	VALUTA EMISSIONE	TAGLIO MINIMO	PREZZI D'EMISSIONE	SCADENZA	CEDEOLA ANNUA LORDA	CEDEOLA ANNUA NETTA (*)	RENDIMENTO EFFETTIVO ANNUO LORDO (%)	RENDIMENTO EFFETTIVO ANNUO NETTO (%)
OBBLIGAZIONE BANCA IMI COLLEZIONE TASSO FISSO DOLLARO STATUNITENSE	IT0004827314	USD	2.000 DOLLARI	99,71%	28/06/2015	4,50%	3,60%	4,606%	3,704%
OBBLIGAZIONE BANCA IMI COLLEZIONE TASSO FISSO STERLINE BRITANNICHE	IT0004827306	GBP	1.000 STERLINE	99,78%	28/06/2015	4,55%	3,64%	4,630%	3,719%

(*) considerando la tassazione vigente al momento dell'emissione, pari al 20%
 (**) Rendimento calcolato alla data di emissione e sulla base del prezzo di emissione

Per informazioni visita il sito www.bancaimi.com/retailhub oppure chiama gli specialisti di Banca IMI al numero verde **800.99.66.99**.

RETAIL HUB

Il rendimento lordo annuo di un Titolo di Stato Italiano paragonabile per durata, IRTP con scadenza 15.06.2015, denominato in Euro, alla data del 28.06.2012 era pari a 4,73% (netto 4,59%) sulla base dei prevalenti prezzi di mercato. Il rendimento effettivo in valuta delle obbligazioni, oggetto del presente messaggio pubblicitario, dipende dal prezzo di negoziazione, quindi potrebbe differire anche sensibilmente dal rendimento sopra indicato. L'investitore è inoltre esposto al rischio derivante dalle variazioni del rapporto di cambio tra la valuta di denominazione dei titoli e l'Euro. I rendimenti indicati si intendono a scadenza e al lordo di costi e/o oneri espliciti a carico dell'investitore. In caso di vendita, il prezzo delle obbligazioni potrebbe essere inferiore al prezzo di acquisto e l'investitore potrebbe subire una perdita, anche significativa, sul capitale investito. Non vi è alcuna garanzia che venga ad esistere un mercato secondario liquido. Alla data del 17.07.2012 il rating assegnato a Banca IMI da S&P è BBB+ con outlook negative, da Moody's Baa2 con outlook negative, da Fitch A- con outlook negative.

MESSAGGIO PUBBLICITARIO

Il presente annuncio è un messaggio pubblicitario a finalità promozionale e non costituisce offerta o sollecitazione all'investimento nelle obbligazioni Banca IMI Collezione Tasso Fisso Dollaro Statunitense e Banca IMI Collezione Tasso Fisso Sterline Britanniche (le "obbligazioni") né consulenza finanziaria o raccomandazione d'investimento. Prima di procedere all'acquisto delle obbligazioni leggere attentamente il Prospetto di Base relativo al Programma di offerta e/o quotazione di obbligazioni a Tasso Fisso con eventuale facoltà di rimborso anticipato a favore dell'Emittente o dell'obbligazionista in una o più date* approvato da Consob in data 30.05.2012 (il "Prospetto di Base"), e le relative Condizioni Definitive depositate in Borsa Italiana e in Consob in data 29.06.2012, con particolare riguardo ai costi e ai fattori di rischio, nonché ogni altra documentazione che l'intermediario sia tenuto a mettere a disposizione degli investitori ai sensi della vigente normativa applicabile. Il Prospetto di Base e le Condizioni Definitive sono disponibili sul sito internet www.bancaimi.com/retailhub e presso la sede di Banca IMI S.p.A. in Largo Matteotti 3 Milano. Le obbligazioni non sono un investimento adatto a tutti gli investitori. Prima di procedere all'acquisto è necessario valutare l'adeguatezza dell'investimento, anche tramite i propri consulenti finanziari, nonché comprenderne le caratteristiche, tutti i fattori di rischio riportati nell'omonima sezione del Prospetto di Base e delle Condizioni Definitive e i relativi costi anche attraverso i propri consulenti fiscali, legali e finanziari. Le obbligazioni non sono assicurate dalla garanzia del Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi. Nel caso in cui l'emittente sia madrempiente o soggetto ad insolvenza, l'investitore potrebbe perdere in tutto o in parte il proprio investimento. Le obbligazioni non sono state né saranno registrate ai sensi del Securities Act del 1933, e successive modifiche, vigenti negli Stati Uniti d'America (il "Securities Act") né ai sensi delle corrispondenti normative in vigore in Canada, Giappone, Australia e in qualunque altro Paese nel quale la vendita delle obbligazioni non sia consentita in assenza di autorizzazione da parte delle autorità competenti (gli "Altri Paesi") e non potranno conseguentemente essere offerte, vendute o comunque consegnate, direttamente o indirettamente, negli Stati Uniti d'America, in Canada, in Giappone, in Australia o negli Altri Paesi né a coloro che, al momento dell'adesione, pur essendo residenti in Italia, siano ai sensi delle U.S. Securities Laws e di altre normative locali applicabili in materia, "U.S. Person" ovvero soggetti residenti negli Altri Paesi.



INTESA SANPAOLO

sibilità di sperimentare in laboratorio le sue ipotesi? Può la fornitrice sopravvivere a un costruttore che decidesse di andarsene da un territorio? Alghisi fornisce una risposta articolata: «Già oggi diverse società leader nella componentistica producono in una sola fabbrica le parti necessarie ai diversi clienti sparsi su una vasta area geografica». E' il caso, ad esempio della Bosch a Stoccarda. Ma, aggiunge il director di Alix Partners, «ci sono componenti che hanno costi di trasporto incompatibili con la produzione in una sola fabbrica». Si tratta, in genere, di parti come le plance e le sellerie. Spesso i fornitori hanno gli stabilimenti a ridosso dell'assemblaggio finale. La Lear, multinazionale del sedile guidata dall'italoamericano Matt Simioncini, ha una fabbrica a Torino a un chilometro in linea d'aria da Mirafiori ed è in grado di fornire il prodotto a poche ore dall'ordine. In questo caso il componentista è praticamente una parte del processo di assemblaggio ed è solo formalmente all'esterno dei cancelli della fabbrica di auto. Uno dei primi segnali della crisi a Mirafiori è stato, infatti, l'annuncio di cassa integrazione per buona parte dei dipendenti della Lear di Torino. E' chiaro che questa parte della filiera dell'automotive è destinata a seguire fisicamente l'assemblaggio. Se così non fosse, sarebbe a rischio la sopravvivenza stessa dello stabilimento del costruttore finale, come dimostra la vicenda di Termini Imerese, chiuso anche per i costi della logistica provocati dall'assenza di molte aziende dell'indotto nell'area siciliana. Per queste ragioni, senza costruttore, una parte importante della filiera dell'automotive italiano rischia di dover emigrare altrove. Ed è anche quella parte, oltre all'occupazione diretta nelle aziende del costruttore finale, che la politica italiana è chiamata a difendere contrastando le ipotesi di riduzione della presenza dell'industria dell'auto nella Penisola.