



Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"  
Facoltà di Economia

Corso di laurea specialistica in  
Economia e Management

**Tesi in Processi e Modelli Decisionali d'Impresa**

# **"DINAMICHE NEGOZIALI NELLA COOPERAZIONE TRA IMPRESE: IL RUOLO DELLE TERZE PARTI NEL CASO FIAT CHRYSLER"**



Il Relatore  
Dott. Gianpaolo Abatecola

Il laureando  
Andrea Caputo

# Quadro teorico di riferimento

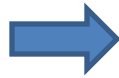
*Qual è l'effetto dell'ingresso di terze parti in una negoziazione, inizialmente configurata come bilaterale distributiva? Può l'ingresso di terze parti portare la negoziazione multilaterale creatasi da distributiva ad integrativa? Come?*

- Elementi costitutivi di una struttura negoziale: a) parti; b) materie (*issues*); c) interessi (Gulliver ,1979; Lax, Sebenius, 1986; Lewicki , Weiss, Lewin, 1992; Raiffa , Richardson , Metcalfe, 2002).
- Aspetti fondamentali delle negoziazioni multilaterali (Kramer, 1991 ; Sebenius, 1992; Polzer, Mannix, Neale, 1998; Raiffa , Richardson , Metcalfe, 2002).
- Manipolando strategicamente (aggiungendo o sottraendo) gli elementi della struttura negoziale è possibile facilitare il raggiungimento di un esito positivo di una negoziazione (Sebenius, 1992).

# Presentazione del Caso: Fiat e Chrysler

Periodo di riferimento:

20 gennaio 2009



**Prima intesa tra Fiat e Chrysler**

35% a Fiat in cambio di know how e tecnologie



**Impasse negoziale**



**Ingresso terze parti**



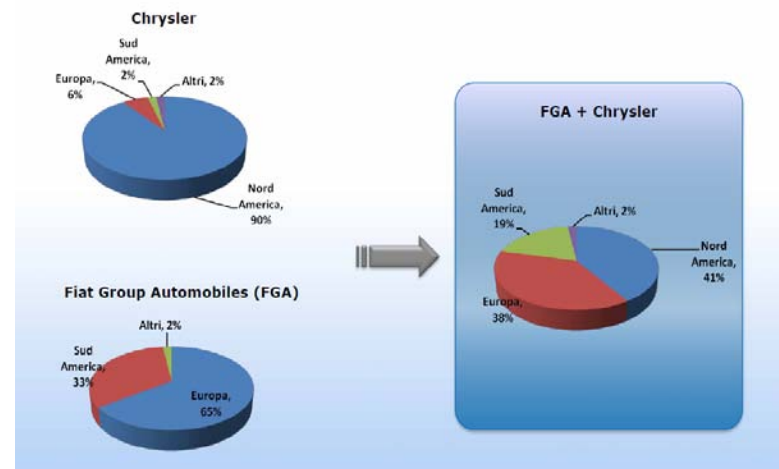
10 giugno 2009



**Accordo finale**

20% a Fiat in cambio di know how e tecnologie

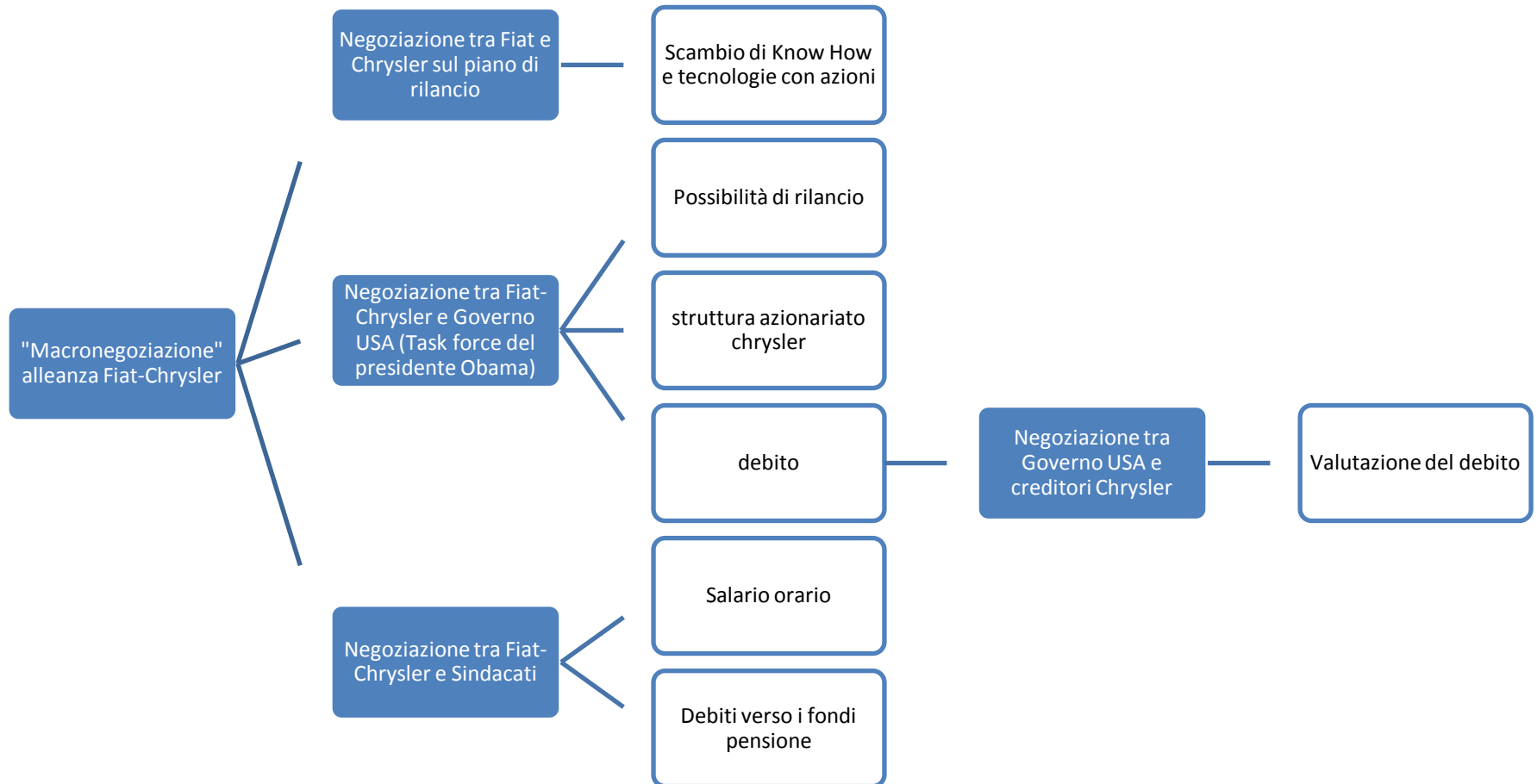
Vendite 2008



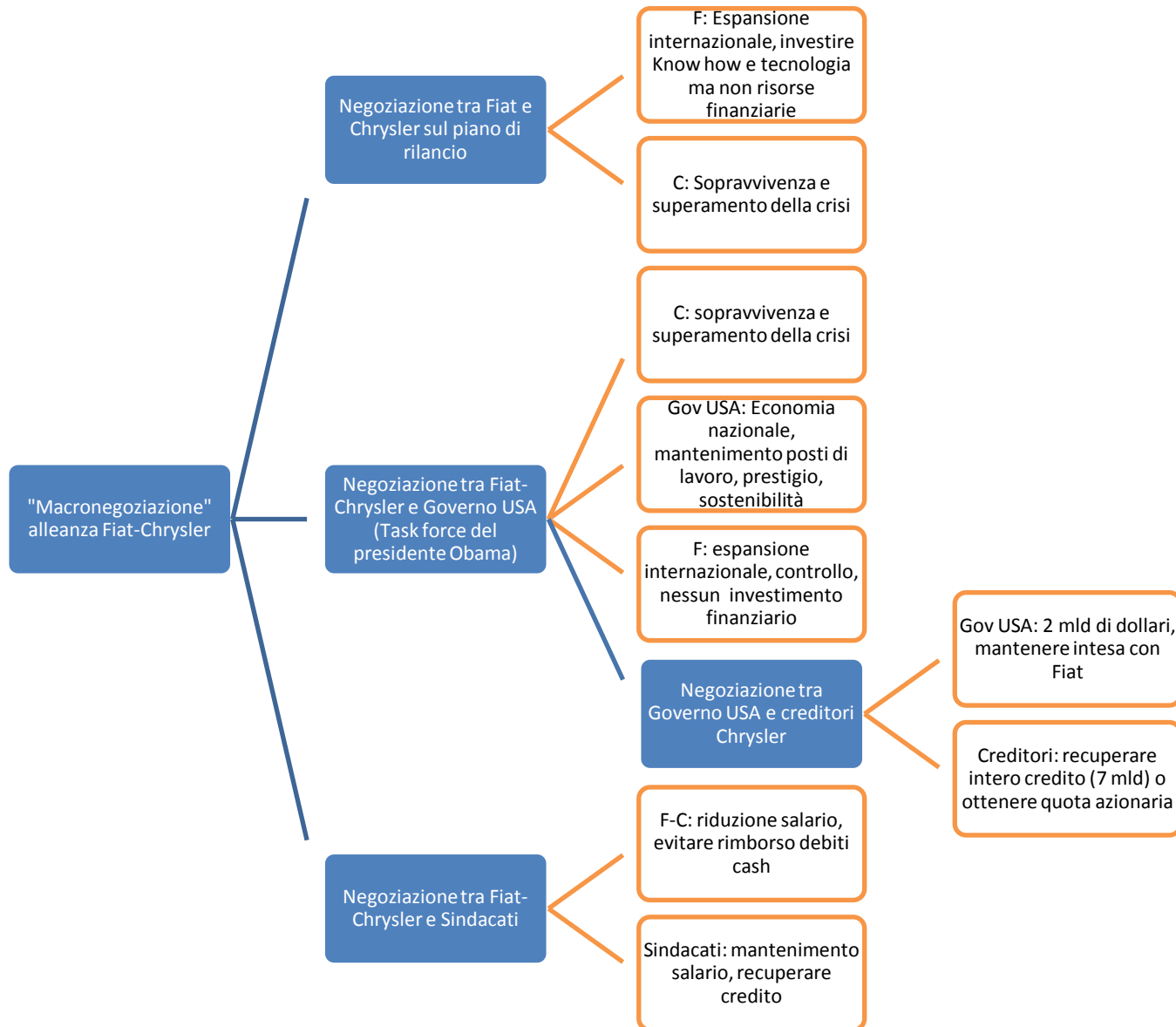
# Analisi del Caso: Parti, Materie, Interessi

Stakeholder	Interessi	Ruolo	Osservazioni
Fiat	Espansione internazionale. Investire Know how e tecnologia ma non risorse finanziarie.	Attore Negoziale	Vorrebbe raggiungere quota 6 milioni di veicoli prodotti
Chrysler	Sopravvivenza e superamento della crisi.	Attore Negoziale	Ha ottenuto in gennaio un prestito iniziale. L'ulteriore prestito da 6 miliardi è soggetto ad un piano di risanamento soddisfacente.
Governo USA	Prestigio personale. Mantenimento posti di lavoro. Evitare danni all'economia USA.	Influenzatore/Attore Negoziale	Fornirà ulteriori 6 miliardi solo se Chrysler dimostrerà di avere un piano industriale che le permetterà di sopravvivere. Fondamentale è trovare un partner industriale.
Azionisti precedenti	Evitare di perdere ulteriori risorse in Chrysler.	Attore Negoziale/Influenzatore	Ruolo marginale.
Sindacati	Mantenimento posti di lavoro e benefici contrattuali acquisiti. Recupero crediti dei fondi pensione.	Influenzatore/Attore Negoziale	Influenzati da accordo raggiunto da Ford. Disposti ad entrare nel capitale.
Banche e creditori Chrysler	Recuperare intero credito da Chrysler: circa 6 miliardi di dollari.	Influenzatore/Attore Negoziale	Vorrebbero evitare il Chapter 11, preferirebbero vendere Chrysler a pezzi.
Congresso USA	Economia nazionale.	Influenzatore	Vorrebbero che Fiat si impegnasse a ristrutturare il debito Chrysler.
Banche a supporto di Fiat	Investire in alleanza.	Influenzatore	Annunciano la copertura finanziaria dell'operazione.
Opinione pubblica USA	Economia nazionale.	Influenzatore	Lascerebbero fallire Chrysler.

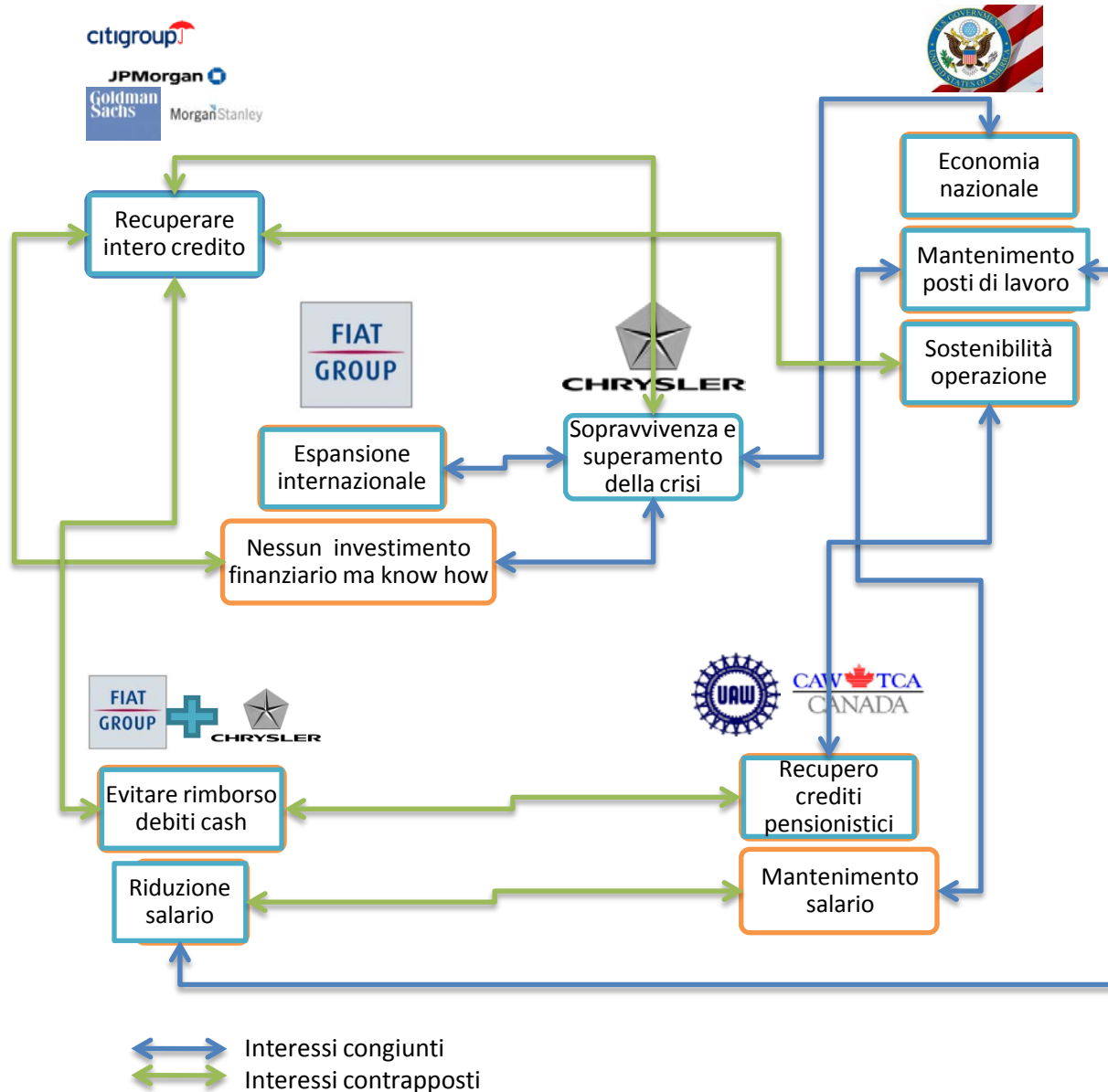
# Analisi del Caso: Parti, Materie, Interessi



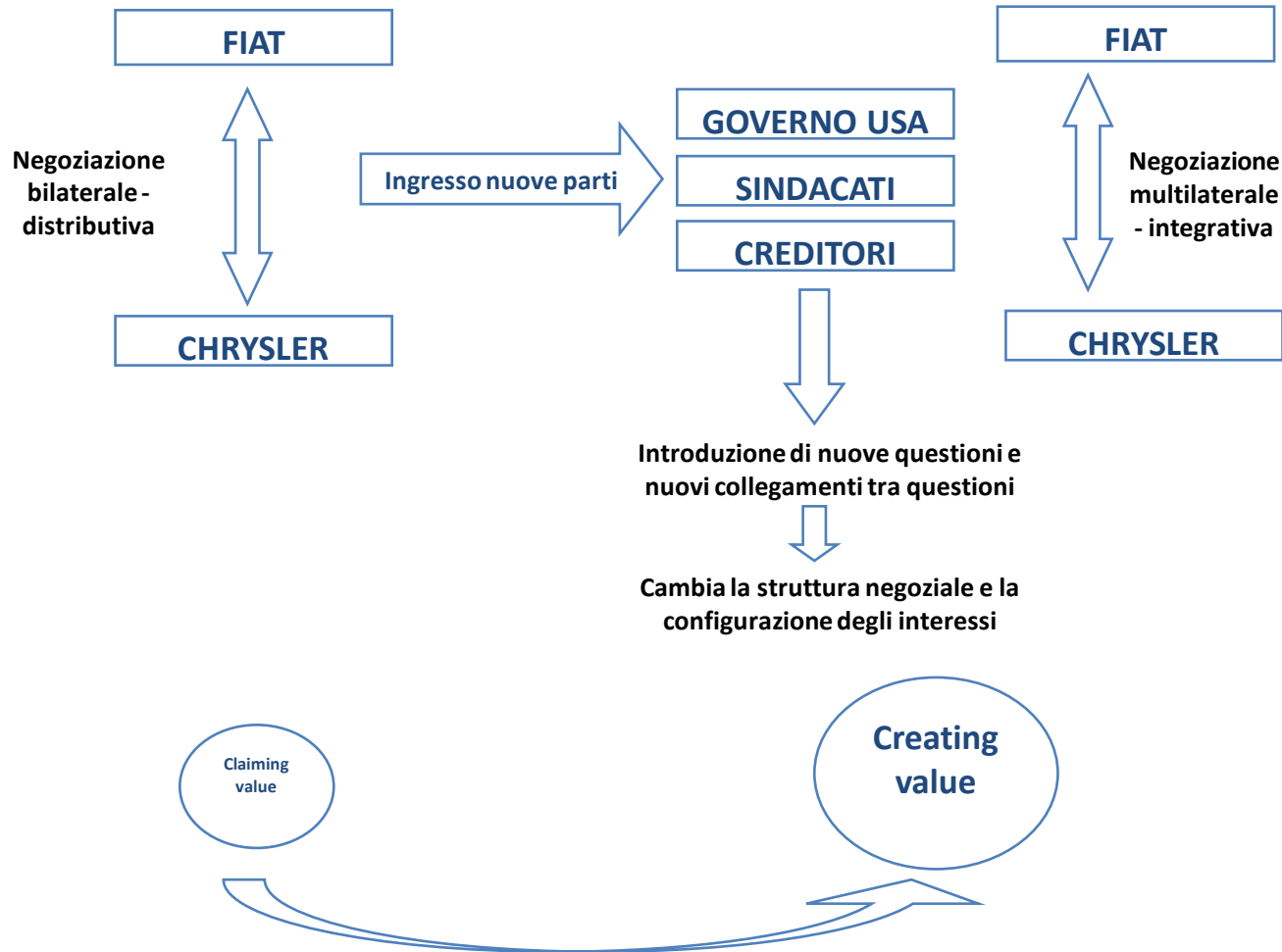
# Analisi del Caso: Parti, Materie, Interessi



## Analisi del Caso: Parti, Materie, Interessi



# Discussione dei Risultati



*Aumentare il numero delle parti è conveniente quando esse hanno interessi tangibili o influenza sull'oggetto della negoziazione (Sebenius, 1992; Raiffa, Richardson, Metcalfe, 2002).*



# Conclusioni

Nel caso della negoziazione per l'alleanza tra Fiat e Chrysler l'analisi ha confermato le precedenti assunzioni teoriche riguardanti la modificazione della struttura negoziale.

1. La modificazione del numero delle parti e delle questioni, specie nel caso di un aumento della numerosità, porta intrinsecamente delle complicazioni del processo negoziale.
2. L'ingresso delle terze parti, quali ad esempio l'Amministrazione americana ed i Sindacati, ha permesso dei collegamenti tra le materie oggetto di negoziazione. Tali collegamenti, a loro volta, hanno aiutato le parti a scoprire delle complementarità tra i propri interessi tali da aver permesso il raggiungimento di un esito negoziale soddisfacente per le parti.
3. Il passaggio da una struttura bilaterale/distributiva ad una multilaterale/integrativa è stato possibile solamente grazie ad un effetto leva dovuto a collegamenti con nuovi interessi e questioni. Risulta, dunque, positivo l'ingresso di terze parti nella negoziazione.