

IL PNRR DEI PAESI UE A CONFRONTO

Italia senza politica industriale

Abbiamo puntato tutto su cantieri
e infrastrutture con una governance
troppo centralizzata

Di Carlo, Aspide e Mascioli  pag. 4-5

LO STUDIO

23%

I SALARI

Sanchez ha rivendicato che il salario medio in Spagna è aumentato del 23% fra il 2018 e il 2024, al di sopra dell'inflazione

400

MILIARDI

Il valore di Pnrr e Superbonus "Ma aggiustare facciate e case cos'ha cambiato nella capacità produttiva del Paese? Zero"

Politica industriale l'assente del Pnrr

Nel confronto dei Piani
con Francia, Germania
e Spagna emerge una
governance centralizzata
Il rischio di creare
fratture interne al Sud
tra città e aree interne

**Donato Di Carlo, Alessia Aspide
e Lorenzo Mascioli ***

Centosessantasei miliardi di euro. È quanto l'Italia ha finora incassato da Bruxelles attraverso il Fondo per la Ripresa e la Resilien-

za nell'ambito del programma Next-GenerationEU, che nel 2020 doveva segnare la svolta nella storia fiscale europea. Con oltre 194 miliardi allocati in totale – più di qualsiasi altro Paese – l'Italia è il principale banco



di prova di quell'esperimento.

Oggi, a pochi mesi dalla scadenza, il rapporto del Luiss Hub for New Industrial Policy (LUHNIP), presentato con il Robert Schuman Centre e la School of Transnational Governance all'Istituto Universitario Europeo, prova a fare luce sul Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (Pnrr) italiano analizzando quasi trecentomila progetti e confrontandone la governance con quella di Francia, Germania e Spagna. Ne emergono le peculiarità e le debolezze del caso italiano.

La prima sorpresa riguarda le scelte di investimento. I quattro Paesi hanno tradotto le stesse linee guida di Bruxelles in strategie profondamente diverse. Spagna e Germania hanno usato i fondi a loro disposizione per sostenere la politica industriale e l'industria automobilistica – con incentivi diretti alla produzione in Spagna e sussidi alla diffusione dei veicoli elettrici in Germania. La Francia ha scommesso su ricerca, istruzione e occupazione giovanile: un solo programma di incentivi all'assunzione di under 26 assorbe oltre il 40% dell'intero piano francese. L'Italia invece ha dato priorità grandi infrastrutture di trasporto, a beneficio della rete ferroviaria nazionale e del trasporto locale. Nessuna grande strategia industriale, timidi i tentativi di agganciare le filiere del futuro. Per la seconda economia manifatturiera dell'Eurozona, questa mancanza di visione è una scelta che pesa.

Sul piano della governance, la riforma del 2023 ha concentrato i poteri nella Presidenza del Consiglio con la creazione della Struttura di Missione Pnrr, liquidando il tavolo di partenariato con parti sociali e territori costruito dai governi precedenti. Regioni fuori dai giochi, sindacati ridotti a spettatori.

Un approccio tutt'altro che anormale nel panorama europeo: Francia e Germania hanno seguito traiettorie simili. La Spagna, invece, rap-

presenta una autentica eccezione: regioni autonome protagoniste in ogni fase, dalla redazione del piano fino all'attuazione dei singoli interventi, e un tavolo di dialogo sociale presieduto dal Primo Ministro convocato oltre trecento volte. Una differenza che riflette non soltanto un assetto politico più decentralizzato, ma una precisa filosofia di governo inclusiva e partecipata.

Il dato più inatteso arriva però sul territorio. I progetti del Piano sono in media cinque volte più grandi di quelli della politica di coesione 2014-2020: una scelta deliberata contro la frammentazione degli investimenti che ha storicamente caratterizzato e spesso reso inefficace la politica di coesione. Ma è la logica di distribuzione geografica a fare la differenza. I fondi di coesione assegnano risorse alle singole Regioni in base al livello di sviluppo, garantendo copertura anche ai territori più periferici. Il Piano ragiona diversamente: stabilisce che il 40% delle risorse vada al Sud, ma tratta le otto Regioni meridionali come un blocco unico e omogeneo. In apparenza una tutela per il Mezzogiorno; nella pratica, un pericolo per i divari interni. I fondi si addensano dove le amministrazioni sono più forti e i progetti più maturi – le grandi città, la Puglia – mentre le aree interne rimangono ai margini, più di quanto non accada con la politica di coesione.

Il dibattito pubblico si è a lungo interrogato sul rischio di allargare il divario tra Nord e Sud. Il rischio più concreto, documentato dai dati, è un altro: esacerbare ulteriormente le disuguaglianze all'interno del Sud tra territori dinamici e territori in difficoltà.

Sull'attuazione, larga parte delle differenze nei tassi di completamento si spiega con le caratteristiche dei progetti, non dei territori. I progetti più piccoli vanno più velo-

ci; quelli ereditati da programmi preesistenti battono quelli disegnati da zero; quelli sotto la regia della Presidenza del Consiglio fanno meglio di quelli affidati ai ministeri; quelli eseguiti dallo Stato centrale superano quelli affidati a enti locali o soggetti privati. L'attuazione del Piano non riproduce la consueta geografia di amministrazioni forti nel Centro-Nord e deboli nel Sud, ma racconta una storia più sfumata, in cui la capacità amministrativa si intreccia con scelte complesse su come disegnare i progetti e governarli nella realtà di ciascun territorio.

È una lezione che interessa l'Europa intera. I Paesi del Nord Europa che nel 2020 accettarono a malincuore il principio del debito comune guardano all'Italia come a un banco di prova. Se il Piano si chiuderà con risultati credibili, consoliderà l'idea che la solidarietà fiscale europea funziona e che può essere ripetuta. Se prevarrà l'impressione di risorse disperse senza visione, convincere i Paesi frugali a sostenere un nuovo strumento comune sarà molto più difficile. Non solo quanto si è speso, ma come: è su questo che si gioca il futuro della solidarietà europea.

** direttore LUHNIP e assistant professor Lse, post-doctoral researcher Max Planck Institute for the Study of Societies, post-doctoral researcher, Sciences Po Paris*

40%

IL LAVORO

La Francia ha scommesso sui giovani: un solo programma di incentivi all'assunzione di under 26 assorbe oltre il 40% dell'intero piano



L'OPINIONE

Madrid è una eccezione: regioni autonome protagoniste in ogni fase, dalla redazione del piano fino all'attuazione dei singoli interventi, e un tavolo di dialogo sociale



Industria

I robot umanoidi entrano in fabbrica

Ecco dove sono già arrivati
Vito de Ceglia

pag. 24-25

LA TENDENZA

Gli umanoidi entrano in fabbrica anche l'Italia nella sfida globale

Da Fincantieri a
Stmicroelectronics
le sperimentazioni
accelerano
La partita riguarda
i dati industriali
e la dipendenza
da Usa e Cina

Vito de Ceglia

Gli umanoidi sono già entrati nelle fabbriche. E i primi modelli specializzati nei processi di precisione parlano italiano. Ma la loro diffusione è ancora agli inizi. La svolta è attesa tra il 2028 e il 2030, quando la "Physical AI" – l'Intelligenza artificiale (IA) applicata ai robot fisici – dovrebbe raggiungere la maturità industriale. Fino ad allora, la manifattura europea – e quella italiana in particolare – si trasformerà in un grande laboratorio di addestramento degli umanoidi, dove i robot imparano a operare in contesti produttivi reali.

È la fotografia scattata da Por-

sche Consulting, la società di consulenza del gruppo Porsche specializzata in trasformazione produttiva e automazione avanzata, che ha mappato gli stabilimenti europei impegnati nei test di robot umanoidi all'interno delle fabbriche. In Germania, Mercedes-Benz utilizza Apollo della statunitense Apptro-nik per intralogistica e controllo qualità nel polo di Berlino-Marienfelde; Bmw testa Aeon della svizzera Hexagon Robotics sulle linee per batterie elettriche a Lipsia; Siemens sperimenta Hmnd 01 Alpha, sviluppato dalla britannica Humanoid con tecnologie Nvidia, per la logistica autonoma. In Francia, Air-

bus lavora con Walker S2 della cinese UBTECH nell'assemblaggio aeronautico.

Ma è soprattutto in Italia che la robotica umanoide sta assumendo una forma particolare: meno grandi investimenti centralizzati e più sperimentazioni diffuse dentro Pmi, distretti e manifattura di precisione. «Il nostro Paese riflette il proprio contesto produttivo», osserva Giovanni Notarnicola, partner di



Porsche Consulting. «Da una parte c'è una frammentazione evidente, dall'altra una forte capacità di innovazione diffusa».

Il caso italiano presenta anche una peculiarità strategica: gli umanoidi testati nelle fabbriche sono progettati e sviluppati nel nostro Paese. Fincantieri svilupperà insieme a Generative Bionics (IIT) un umanoide saldatore destinato a operare entro la fine dell'anno nei cantieri navali di Genova, con sistemi di IA che monitorano in tempo reale le saldature sugli scafi navali. «Questo caso è molto rilevante perché porta il robot nell'industria pesante», osserva Notarnicola. «L'idea è quella di sollevare l'essere umano da compiti pericolosi e deterioranti». Negli impianti di STMicroelectronics, invece, opera una versione di RoBee, sviluppato da Oversonic Robotics e considerato il primo umanoide cognitivo al mondo attivo in una fabbrica di semiconduttori. RoBee viene utilizzato nel packaging avanzato e nella logistica dei chip. «Qui entriamo davvero nel tema della completa flessibilità e della sofisticazione tecnologica», spiega Notarnicola. «Parliamo di ambienti sterili, certificazioni rigidissime, spazi complessi e task poco standardizzabili».

Oversonic rappresenta uno dei pochi tentativi europei di costruire una piattaforma umanoide industriale autonoma. Il suo RoBee è già utilizzato da Sew-Eurodrive Italia per attività di officina e supporto operativo; da Isi Plast, azienda emiliana della plastica industriale, per controllo qualità e palletizzazione; e da M.T. Srl, impresa romagnola, per test di produzione autonoma notturna. «Grazie a questi early adopter, Oversonic ha guadagnato credibilità ed è riuscita a strutturarsi.

Ma da sola non può bastare: servono investimenti importanti e una maggiore capacità di coordinamento industriale».

Dietro questa corsa agli umanoidi non c'è soltanto una sfida tecnologica. C'è anche un problema di tenuta della manifattura europea. Secondo Porsche Consulting, entro il 2030 in Europa potrebbero mancare tra 500mila e un milione di lavoratori industriali. Un problema che riguarda soprattutto l'Italia, dove il mancato turnover sta già creando vuoti strutturali in settori come saldatura, manutenzione specializzata e meccanica avanzata. «Pensare che gli umanoidi serviranno a lasciare a casa le persone è una lettura ormai superata», osserva Notarnicola. «L'automazione industriale sarà indispensabile per mantenere competitiva la manifattura europea».

In Italia, i primi ritorni economici iniziano a emergere. «Se in media un'automazione industriale ha un Roi ideale intorno ai tre anni, oggi sugli umanoidi siamo più sui quattro-cinque», osserva Notarnicola. «Ma un robot può già lavorare su tre turni e, in alcuni casi, affiancare o sostituire più operatori. Oggi il vero ostacolo sono soprattutto gli investimenti iniziali, necessari per costruire l'infrastruttura digitale che abilita questo tipo di automazione».

Quella degli umanoidi è ormai una competizione industriale e geopolitica tra Stati Uniti, Cina ed Europa. Secondo Porsche Consulting, Asia e Stati Uniti stanno investendo rispettivamente 4,1 miliardi di dollari e 3,8 miliardi, contro appena 800 milioni europei. Con una quota di mercato che al 2030 vedrà l'Asia coprire il 75%, gli Usa il 20% e l'Europa solo il 5%.

Ma oltre alla scala finanziaria cambia soprattutto la visione industriale. La Cina punta su velocità e addestramento di massa dei robot,

soprattutto in ambito consumer e logistico; gli Usa sul controllo delle piattaforme IA e software; l'Europa sulla manifattura avanzata. «Oggi il trend dominante è quello delle applicazioni di massa perché la Physical AI ha bisogno di enormi quantità di training», spiega Notarnicola. «Negli Stati Uniti, ad esempio, startup come Figure AI stanno già addestrando umanoidi su task logistici semplici e ripetitivi». L'Europa, invece, sta giocando una partita molto più complessa: «C'è una differenza enorme tra il video spettacolare dei robot che ballano e lo stesso robot inserito in una fabbrica, dove oggi può servire ancora più di un mese di addestramento per svolgere un singolo task».

Le fabbriche diventano così un patrimonio strategico da proteggere. «Le aziende devono capitalizzare il training che fanno come un asset proprietario», avverte Notarnicola. La vera autonomia – «sostituire o affiancare un operaio che guarda un pezzo e decide se è dentro o fuori tolleranza» – richiede ancora anni di addestramento. Ed è qui che il tema si fa geopolitico. «Il rischio di una dipendenza tecnologica europea esiste», conclude Notarnicola. «Un robot umanoide in fabbrica ha telecamere puntate H24 e accesso ai dati industriali, che sono il vero patrimonio della manifattura europea».

1

IL BUCO

Per Porsche Consulting, nel 2030 mancheranno tra 500mila e un milione di addetti industriali in Europa



L'OPINIONE

Da noi ci sono meno grandi investimenti centralizzati e più sperimentazioni. C'è frammentazione ma anche forte capacità di innovazione diffusa



L'OPINIONE

Pechino punta su addestramento di massa in ambito consumer e logistico; gli Usa sul controllo delle piattaforme; l'Europa sulla manifattura avanzata





I NUMERI

LA COMPETIZIONE GLOBALE ALL'IA FISICA

I PRODUTTORI DI ROBOT UMANOIDI E IL LORO MERCATO



4,1

Asia

MISTA
(INDUSTRIAL FIRST)



3,8

Stati Uniti

MISTA
(CONSUMER FIRST)



0,8

Europa

INDUSTRIAL FIRST



QUOTA
DI MERCATO
ATTESA ENTRO
IL 2030

INVESTIMENTI
DI STARTUP
E OEM
(PRODUTTORI
DI UMANOIDI)
(IN MILIARDI
DI DOLLARI)

STRATEGIA
INDUSTRIALE

FONTE: PORSCHE CONSULTING

L'ADOZIONE DEI ROBOT

500

Tra 250 e
500mila unità:
stima globale
al 2030

80

Tra 40 e
80mila: le
unità nella
manifattura Ue

la Repubblica



**GIOVANNI
NOTARNICOLA**
Strategic
Transformation
Leader
& Partner
di Porsche
Consulting



I NUMERI

I ROBOT UMANOIDI: LA MAPPA DEI TEST

MAPPATURA DEGLI STABILIMENTI EUROPEI CHE STANNO SPERIMENTANDO L'UTILIZZO DI UOMANODI

Siemens
Erlangen
(Gennaio 2026)

- **Logistica interna autonoma**
Prelievo, trasporto e posizionamento
contenitori per operatori
in piena autonomia

SEW-EURODRIVE Italia

Solaro (MI)
(Ottobre 2024)

- **Automazione industriale**
Prelievo minuteria e monitoraggio
condizioni di lavoro in officina

Airbus x UBTech
Tolosa
(Gennaio 2026)

- **Aerospaziale**
Automazione di compiti
manuali su linee
di assemblaggio aereo

Fincantieri x Gen.Bionics
Genova
(Dicembre 2026)

- **Cantieristica navale**
Robot saldatore su scafo navale
con AI per monitoraggio
cordone in tempo reale

GERMANIA

Mercedes-Benz
Berlino-Marienfelde
(Marzo 2025)

- **Intralogistica di fabbrica**
Trasporto componenti
alla linea di montaggio

BMW Group
Lipsia

- (Test dicembre 2025 - Pilot estate 2026)
• **Automotive**
Assemblaggio batterie ad alta tensione

ISI Plast
Correggio (RE)
(2025)

- **Plastica industriale**
Preleva secchi dalla pressa, controllo
qualità e imballamento su pallet

M.T. Srl
Rimini
(2023)

- **Meccanica di precisione**
Produzione notturna
autonoma portautensili

STMicroelectronics
Malta
(2025)

- **Semiconduttori**
Packaging avanzato e logistica,
primo umanoide cognitivo
in una fabbrica di semiconduttori

FONTE: PORSCHE CONSULTING SU COMUNICATI AZIENDALI



QUELL'ALLEANZA MELONI-ORSINI E (PURTROPPO) INEFFICACE

Nessuno contesta l'attenzione di Confindustria
alle buone relazioni con il governo, ma non si vedono
risultati. Per esempio il caso Electrolux...

di **DARIO DI VICO**

Gli osservatori della vicenda Electrolux avevano pensato a un favorevole incrocio di calendario: il giorno dopo il tavolo ministeriale si riuniva a Roma l'assemblea nazionale della Confindustria con la partecipazione della premier Giorgia Meloni. Un'occasione dunque per provare a fare qualche ipotesi, qualche passo in avanti nel delineare il tema della «competitività impari» tra Italia e Cina e di conseguenza fare da sponda alla soluzione del conflitto sindacati-Electrolux. Purtroppo però non è stato così: nessuno ha citato la parola Electrolux e nemmeno alluso con evidenza. Ognuno è rimasto nella sua *comfort zone*: Confindustria che assiste la sua associata svedese (e non può smentirla) e il governo che ha chiesto il ritiro dei licenziamenti.

Le cronache però hanno raccontato di un'ampia concordanza di temi tra il presidente Emanuele Orsini e l'illustre ospite.

Alla fine, come è accaduto in varie altre occasioni, la Ue è stato un punching ball tutto sommato facile per entrambi. Orsini, del resto, lo usa tutte le volte che può, figuriamoci in assemblea. Ursula von der Leyen se per caso fosse stata presente non sarebbe riuscita a sorridere neanche un momento.

L'Europa

Quello delle critiche serrate a Bruxelles è un registro che sposta le responsabilità altrove e favorisce la distensione nelle relazioni tra palazzo Chigi e gli industriali, anche se attira su Meloni gli strali dell'opposizione politica. Del resto la base imprenditoriale non ama certo le burocrazie europeiste, troppi dossier (dal packaging al Green Deal) congiurano in questa direzione e quindi anche il consenso — sia per Meloni sia per Orsini — in queste circostanze scorre facile.

È vero che Orsini ha dedicato enfasi all'analisi dello strapotere cinese nella manifattura parlando di rischi di desertificazione industriale dell'Europa (dal Covid ad oggi, solo

per fare un esempio, la produzione industriale tedesca è scesa di 13 punti percentuali), ma non è entrato poi nella modalità costruttiva, quella delle risposte. Da sassolese purosangue il presidente conosce bene il distretto della ceramica e prende da lì gli esempi che poi estende all'intera manifattura. E in fondo non ha torto, perché i rischi legati all'invasione delle merci asiatiche a basso costo e spesso senza controlli nei porti sono gli stessi per tanti settori della manifattura italiana. Sono trasversali.

Il nodo vero che però in qualche maniera emerge dal combinato disposto tra le difficoltà ai tavoli e l'assemblea confindustriale è che l'abbinata Meloni-Orsini funziona fino a un certo punto. Nessuno può contestare al presidente degli industriali di curare da vicino le relazioni con il governo (sarebbe autolesionistico sostenere il contrario) e del resto gli imprenditori hanno votato alle politiche massicciamente per i partiti della coalizione di governo. Insomma che la Confindustria conti su un governo amico dei suoi vertici e della sua base non può sorprendere più di tanto. Del resto l'opposizione di centro-sinistra proprio in occasione dell'assemblea confindustriale ha dato una prova di sciatteria con la doppia assenza in sala sia di Elly Schlein sia di Giuseppe Conte. Quindi giusto tenere la barra sul governo, ma non fino al punto da mettere a

repentaglio l'autonomia di giudizio dei corpi intermedi. Prendiamo tutta la vicenda che ha portato prima agli esodati (!) del 5.0 e poi ai



ritardi sull'iperammortamento (ancora non sono arrivati i decreti attuativi). Ci si sarebbe aspettati un piglio diverso nel sostenere le uniche policy orientate alla crescita e all'innovazione, forse anche una mobilitazione della base per esercitare la giusta pressione. Per far uscire allo scoperto le perplessità del Mef e i contrasti che hanno diviso i ministri Urso e Giorgetti su diversi passaggi del provvedimento caro all'Ucimu e a uno dei settori di punta della specializzazione italiana, le macchine utensili e i robot.

La postura romana

Il modello Orsini, invece, non prevede una Confindustria che punta sulle sue articolazioni territoriali e sulla loro vivacità bensì una postura decisamente romana, tutta centrata sul dialogo diplomatico con il governo. E in qualche maniera tutto ciò non permette che

l'abbinata con Meloni si trasformi in una vera alleanza per lo sviluppo. Anche se a due sole voci. Perché se è vero che non si possa non dare ragione alla leader della Cisl, Daniela Fumarola, che reclama una convergenza ampia delle forze sociali (lei lo chiama giustamente «patto sociale») intanto la cooperazione rafforzata Orsini-Meloni avrebbe quantomeno potuto indicare la strada, selezionare gli obiettivi. Ormai siamo al tratto finale della legislatura e forse l'assemblea della Confindustria del 26 maggio era una delle poche occasioni disponibili per dare una sterzata. Che non c'è stata. Ci possiamo accontentare di estendere la Zes — richiesta di Orsini — o di seguire la complessa messa a terra del Piano Casa? La risposta è no. Ma la strada che ci porta dalla crisi odierna alle elezioni politiche è irta di difficoltà e scadenze, non si può pensare di non illuminarla. All'assemblea degli imprenditori si chiedeva questo, non solo di distribuire un cahier de doléances.

Volenti o nolenti l'esito della vertenza Electrolux sarà comunque un banco di prova per il governo e la Confindustria. Dentro quel dossier ci sono temi di rilevanza strategica: che cosa deve fare la Ue per mitigare l'effetto dell'invasione di merci cinesi, la capacità di Roma di costruire un asse di Paesi volenterosi più sensibili ai temi della manifattura (Polonia, Germania, Francia, Svezia sicuramente) che individui nuove policy, la decisione di adottare o meno dazi seppur temporanei e

seppur ristretti ad alcune tipologie di prodotto (lavatrici e frigoriferi, ad esempio). E poi ci sono le politiche nazionali. Molti tavoli di crisi — è stato così per i divani Natuzzi — si concludono con vagonate di cassa integrazione e l'intervento nel capitale di Invitalia. Sarà la stessa cosa per Electrolux? Il ministro Urso — che l'opposizione ha tentato di delegittimare chiedendo che il dossier passasse direttamente a palazzo Chigi — giovedì 28 ha tentato di fare la voce grossa proprio a Bruxelles: «L'Industrial Accelerator Act che vuole proteggere l'industria europea non può entrare in vigore tra tre anni. Non troveremo più nulla da tutelare tra tre anni», ha dichiarato.

Qualche discontinuità sembra trapelare perché la Ue sta valutando di estendere le misure di protezione della siderurgia anche alla chimica e alle macchine utensili. Il commissario Stéphane Sejourne ha denunciato infatti che in questo ultimo settore «un quarto delle imprese cinesi operano sul mercato unico in perdita» ovvero vendendo sotto costo. Forme di protezione saranno previste anche per gli elettrodomestici?

I tempi delle decisioni europee sono sempre una scommessa e intanto il tavolo Electrolux è stato riconvocato a Roma per il 15 giugno. E al Mimit pare si stia lavorando sul cosiddetto schema Beko: la soluzione adottata per consentire la ristrutturazione del gruppo turco presente in Italia con più stabilimenti (ex Indesit ed ex Merloni). Lo schema prevederebbe

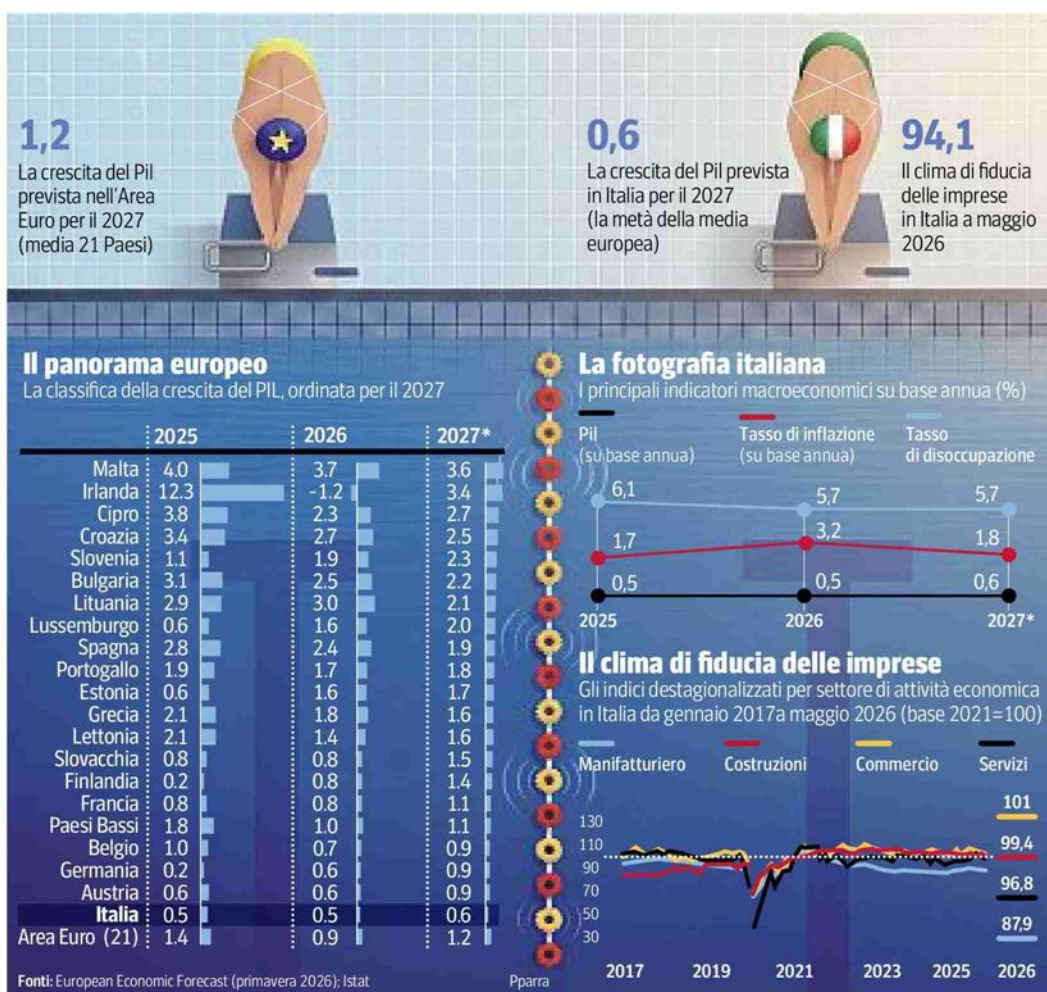
l'accantonamento dei licenziamenti collettivi, un piano di investimenti destinati all'innovazione dei prodotti e all'ammodernamento degli impianti, dimezzamento degli esuberi e impegno del governo a tutelare l'occupazione garantendo l'utilizzo degli ammortizzatori sociali o attivando strumenti aggiuntivi. Toccherà agli svedesi rispondere e alla Confindustria far valere la sua moral suasion.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Il dossier
svedese sarà
comunque
un banco
di prova:
per l'Europa
e per il Mimit
che studia
il modello
Beko**

**Ci possiamo
accontentare
di estendere
la Zona
economica
speciale
o di seguire
la messa
a terra del
Piano Casa?**



STREPARAVA, DA IVECO ALLA DIFESA LA CRISI? VINCE CHI CAMBIA MARCIA

A lungo mono-cliente, l'azienda bresciana dei componenti nata in una chiesa sconsacrata si è riconvertita. Ora serve Lamborghini e Mercedes, valuta militare e aerospazio. «Ce la faremo, ma l'Ue retroceda sul 2035»

di FRANCESCO BERTOLINO

Angelo Luigi Streparava era un operaio della Om, oggi nota come Iveco. Nel 1951, a 18 anni, decise di mettersi in proprio e di aprire in una chiesa sconsacrata di Cologne, nel Bresciano, un'officina meccanica.

Settantacinque anni più tardi, la Streparava spa è un'azienda da 320 milioni di fatturato (e 340 attesi nel 2026), 1.200 dipendenti e nove stabilimenti nel mondo, di cui sei in Italia e tre distribuiti fra Spagna, Brasile e India. Produce per il 20% componenti per motori e per l'80% sistemi di sospensione.

Il portafoglio

«A lungo il gruppo è stato pressoché mono-committente, con Iveco che rappresentava il 90% dei ricavi — ricorda Paolo Streparava, nipote del fondatore e ceo della società —. Negli ultimi dieci anni abbiamo fatto un bel salto dimensionale, triplicando i ricavi, e abbiamo diversificato il portafoglio clienti. Oggi montiamo i nostri sistemi di sospensione su automobili di altissima gamma a marchio Merce-

des, Porsche, Lamborghini, Ferrari. Adesso stiamo valutando di espanderci anche nel settore dell'aerospazio e della difesa, dove abbiamo già avuto contatti con i primi potenziali clienti».

L'azienda resta però attaccata alle sue radici che affondano nell'auto e nella ex Officine meccaniche (Om). Iveco è infatti ancora un cliente strategico e Streparava è convinto che lo resterà anche dopo il passaggio di proprietà dagli Agnelli-Elkann al colosso indiano Tata Motor. «È un cambiamento epocale ma, se guardo a quanto ha fatto Tata con Jaguar Land Rover, sono fiducioso che vorranno investire sul territorio e coltivare i rapporti con i fornitori locali — osserva —. Sono stato



Gulda Paolo Streparava, ceo della Streparava di Adro e presidente di Confindustria Brescia

«C'è ancora tempo per riportare in carreggiata l'industria europea, però serve una retromarcia velocissima sull'elettrico»

55 volte in India ed è un'industria in grandissima crescita, che ha fame di tecnologia occidentale per accelerare la sua curva di esperienza nell'auto. Il nostro impianto di Bangalore rifornisce infatti già costruttori del Paese».

D'altronde, le aziende della componentistica italiana sono costrette a guardare al di fuori dell'Italia non soltanto per crescere, ma anche per sopravvivere. «L'anno scorso abbiamo prodotto meno di 400 mila veicoli — calcola l'imprenditore —. La Turchia ha superato gli 1,4 milioni e la Spagna, che qualche anno fa

guardavamo dall'alto in basso, oggi viaggia sopra i 2 milioni».

Colpa della dipendenza dell'Italia dagli alti e bassi di Stellantis, mentre la Spagna di produttori ne ha sei? Forse, ma la vera domanda a monte da porsi è: perché la Spagna ha attratto fabbriche di sei case?

«Ci sono giorni in cui il costo dell'energia in Italia è cinque volte più alto che in Spagna — risponde Streparava che, oltre a guidare l'azienda di famiglia, è presidente di Confindustria Brescia —. Come si fa a essere competitivi quando l'energia

diventa la prima voce di costo nella produzione di un'automobile?».

Inevitabilmente, in queste condizioni, l'industria della componentistica italiana deve cercare di competere non sul prezzo, ma sulla qualità. E, per decenni, ci è riuscita benissimo, diventando un anello fondamentale delle catene produttive dell'auto europea. Che, però, oggi si sta ingolfando. «Secondo le stime più recenti, le vendite di auto in Europa non aumenteranno e resteranno stabili — sottolinea Streparava —. Penso che sarà già un buon risultato se queste previsioni saranno rispettate perché, con tutta la confusione generata dalle regole europee sulle emissioni, potrebbe anche andare peggio».

Il riferimento al pacchetto di misure Fit for 55 varato dall'Unione europea che, per l'auto, prevede (va?) anche il tanto discusso bando ai motori benzina e diesel a partire dal 2035. «Una follia che solo chi non sa nulla di auto poteva concepire — tuona Streparava —. Siamo tutti a favore, e lo sottolineo bene, della sostenibilità e della riduzione delle emissioni, ma quella vera si ottiene con la neutralità tecnologica, lasciando le imprese libere di trovare soluzioni innovative come i biocarburanti e

gli e-fuel. Invece, «è stata imposta una tecnologia dall'alto, l'elettrico, che si sta rivelando un gigantesco autogol». La domanda sotto le attese, prosegue il ceo, «sta costringendo le case occidentali a svalutazioni da decine di miliardi e i fornitori toccati dalle prime misure del pacchetto normativo stanno perdendo il 20-30% del fatturato. Intanto, abbiamo spalancato le porte del mercato europeo ai costruttori cinesi che stanno facendo una concorrenza spietata sui prezzi».

I segnali

In aprile, così, le case del Dragone hanno conquistato oltre il 10% delle immatricolazioni europee e, secondo Streparava, non è solo merito della loro supremazia tecnologica nelle batterie. «I marchi cinesi di cui tanto sentiamo parlare vendono soprattutto ibride in Europa, non auto elettriche».

Streparava vede però segnali favorevoli di un'inversione di rotta nella proposta di revisione al Fit for 55 proposta dalla Commissione Ue che, fra l'altro, prevede incentivi alle vetture made in Europe e il superamento del bando ai motori endotermici nel 2035.

«C'è ancora tempo per riportare in carreggiata l'auto europea ma serve una retromarcia velocissima — conclude —. La filiera uscirà inevitabilmente ridisegnata da questa crisi, ma l'industria europea e italiana ce la farà perché siamo bravi, competitivi e creativi: l'automobile, del resto, l'abbiamo inventata noi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA