

PRIMO PIANO

Trema l'automotive timori anche in Toscana «Dazi, scelta illogica»

La regione è la prima del centro Italia per componentistica Calabrese (Cnr-Ircres): strategia miope, colpiti anche gli Usa

di **Francesca Ferri**

L'annuncio del presidente degli Stati Uniti Donald Trump di imporre dazi del 25% nel settore automotive preoccupa anche la Toscana. Che, pur senza raggiungere i numeri del nord Italia, cuore della produzione italiana di componentistica per auto e veicoli in generale – tra Lombardia e Veneto è concentrato circa l'80% della produzione – resta comunque la prima regione del centro Italia, con il 3% della produzione.

I dati nazionali

Nei giorni scorsi Unimpresa ha stimato che l'impatto dei dazi sul fatturato delle imprese italiane del settore automobilistico genererà una perdita tra 1,4 e 3 miliardi di euro, con danni soprattutto ai subfornitori (fino a 2,5 miliardi) per la loro dipendenza dalla filiera europea. Sull'occupazione, la perdita è pari a 9.700-15.500 posti nelle Pmi e negli stabilimenti legati all'export del settore auto.

Maniglie, guarnizioni, motori e altri elementi: nel 2024 l'export dal Granducato ha avuto il segno "più"

Ieri Pichetto Fratin ha attaccato il Fit for 55 e la strategia Ue di puntare soltanto sui motori elettrici

I subfornitori sarebbero i più colpiti in termini relativi, mentre i produttori di veicoli finiti potrebbero mitigare l'impatto grazie a produzioni alternative in Nord America.

Con 270mila occupati nel settore, l'Italia potrebbe perdere fino al 5,7% dei posti di lavoro. I subfornitori, con 130mila addetti, di cui 10mila in Toscana, rischiano tra 7mila e 10mila tagli, concentrati in Piemonte e Lombardia. Stellantis potrebbe ridurre 1.000-2mila posti negli stabilimenti di Melfi e Pomigliano; sistemisti e modulatori contano 1.500-3mila esuberanti.

In Toscana

Dalle maniglie della Magna Closures di Livorno, che di questo prodotto è leader mondiale, alle guarnizioni della Trelleborg Sealing Solution di Livorno; dai motori della Du-

marey Flowmotion Technologies Srl di Pisa ai componenti termici per motori della Asso Werke, nel Pisano, nel 2024 il settore ha raggiunto esportazioni per 186 milioni di euro (Ufficio Studi Cgia/Istat), 2,6 milioni in più rispetto al 2023.

«Ratio illogica»

«Il panorama attuale è di estrema confusione, anche perché non si conoscono perfettamente tutti i termini», spiega al Tirreno Giuseppe Giulio Calabrese, ricercatore senior del Cnr-Ircres (Consiglio nazionale delle ricerche - Istituto di ricerca sulla crescita economica sostenibile).

«Siamo in una fase di contrattazione – prosegue – e occorre vedere quale sarà la reazione dell'Unione europea. Quel che trapela è che si stia provando a reagire e a tendere la mano per arrivare a un accordo. La ratio dei dazi è abbastanza illogica, una strategia mercantilistica ormai superata. Per decenni abbiamo parlato di abbattere le barriere, anche in tempi molto più veloci rispetto a quelli che normalmente ci sarebbero voluti, e ora arrivano i dazi».

Trump lo ha detto chiaramente: i dazi servono a convincere le aziende a trasferire la loro produzione negli Stati Uniti. Per un lavoratore di questo settore è il caso di preoccuparsi? «Io farei bene a preoccuparmi – risponde Calabrese –, però bisogna anche vedere quanto durano queste politiche. Innanzitutto fra quattro anni negli Stati Uniti si rivota, e non è detto che sia confermato Trump. Poi queste sono strategie miope, dal mio punto di vista: i tempi necessari per spostare la produzione non sono immediati, soprattutto in ambito metalmeccanico o industriale. Ci vogliono anni. E nel mentre cosa succede? Io di quel componente ne ho bisogno: dove me lo procuro?».

Nell'immediato il cliente statunitense ha una sola alternativa: «Pagare un prezzo più alto, quindi c'è un rischio inflattivo nel breve tempo. Senza dimenticare che ci sono dei contratti in essere».

Se poi dovesse andare come nei piani di Trump e qualche stabilimento venisse trasferito, mancherebbe personale da assumere. «Gli Usa – spiega Calabrese – sono in piena occupazione, non hanno disoccupati, e in più chiudono le frontiere: dove le trovano le persone disposte ad andare a fare un lavoro pesante come quello del metalmeccanico?».



Giuseppe Giulio Calabrese

nico?».

Il punto è che «le catene di fornitura sono globalizzate. Si parla non a caso di global value chain (catena globale del valore, ndr), e ci sono specializzazioni sviluppate nel tempo: la ratio di questi dazi è davvero incomprensibile – continua Calabrese – tant'è che i mercati americani stanno battendo proprio su questo. General Motors, Ford, Stellantis, questa situazione la subiscono». Anche perché se a causa dei dazi si riducono le commesse, dal lato europeo ciò che si produce non si sa più a chi venderlo, oppure lo si vende a prezzi ribassati. Dal lato

Un operaio al lavoro (Foto Imagoeconomica)

americano, le auto prodotte in casa non sono sufficienti a soddisfare la domanda.

«Rivedere il Fit for 55»

Intanto ieri il ministro dell'Ambiente e della Sicurezza energetica, Gilberto Pichetto Fratin, a margine del convegno «Il futuro dell'automotive passa da qui», organizzato da Forza Italia a Torino, ha attaccato il Fit for 55, il pacchetto di riforme che l'Europa si è data

per aumentare al 40% entro il 2030 l'obiettivo di fonti energetiche rinnovabili nel mix energetico complessivo.

«L'Europa deve tutelare le proprie produzioni, modificando il Fit for 55 che ha causato grandi danni al sistema dell'automotive – ha detto il ministro – Insistere solo sull'elettrico è stato un grande errore, perché ha imposto delle regole sulla tecnologia anziché sulle emissioni».

«Folle compensare con lo sconto del 25% In questo settore i margini sono ridotti»

Toncelli (Dumarey) indica tre criticità delle nuove tasse americane



Riccardo Toncelli
ceo di Dumarey Flowmotion Technologies s.r.l.

Pisa Ha sede in provincia di Pisa ed esporta in tutto il mondo, Stati Uniti compresi, la Dumarey Flowmotion Technologies Srl, una delle aziende più importanti in Toscana nel settore della componentistica per auto, che dà lavoro a 830 persone.

Riccardo Toncelli ne è il *plant general manager* e amministratore delegato.

Toncelli, cosa produce?

«Il gruppo, di proprietà di una famiglia belga, è nell'automotive da tanto tempo. Qui a Pisa produciamo elettroiniettori per motori a benzina e anche un componente per abbattere le emissioni

10-15%

È quanto esporta verso gli Stati Uniti questa azienda che produce elettroiniettori per motori a benzina e un componente per abbattere le emissioni dei motori diesel

dei motori diesel. C'è anche uno stabilimento in Francia che produce trasmissioni e cambi automatici. Quasi tutti i principali marchi di auto sono nostri clienti».

Quanto esportate negli Usa?

«Il 60-65% del nostro fatturato è in Europa, il 10-15% negli Usa, e il resto in Asia, principalmente in Cina e Sud Corea. Esportiamo quasi tutto: solo una piccolissima parte la vendiamo in Italia».

Come ha accolto la notizia dei dazi al 25% imposti da Trump?

«Sono un bel problema. Già l'industria automotive è stata penalizzata dalle scelleratezze dell'Unione europea che impone un'unica tecnologia, la mobilità elettrica, dal 2035. Siamo tutti d'accordo che non vadano emesse sostanze nocive e si debba abbattere la Co2, ma come ci si arriva lo deve decidere chi fa macchine e componenti. I dazi aggiungono incertezza all'incertezza».

Che scenario immaginate per le vostre esportazioni negli Usa?

«I nostri clienti si troveranno a pagare costi pesanti, perché i costi di sdoganamento sono a carico dei compratori. Ma questa situazione non durerà molto, quindi o ci chiederanno uno sconto o si rivolgeranno altrove. Questo come effetto diretto».

Che scatterà il 2 aprile.

«In realtà secondo l'interpretazione normativa che

ha dato l'Anfia, l'Associazione nazionale filiera industria automobilistica, verranno introdotti i primi di maggio. Comunque, finirà per penalizzarci».

Ci sono anche effetti indiretti?

«Sì. Alcuni costruttori europei, come Bmw, Mercedes, Audi, esportano molto negli Usa. In questo momento di sicuro c'è qualche decina di migliaia di auto in viaggio verso gli Usa che arriverà dopo gli inizi di aprile. E avrà dei problemi. Si può quindi temere un rallentamento di questi prodotti. Noi siamo fornitori di questi grandi marchi e temiamo rallenti la domanda. Ma non è tutto».

Cos'altro?

«Il terzo problema è che, per costruire i nostri prodotti, noi stessi compriamo componenti dagli Stati Uniti. E siccome anche l'Europa minaccia dazi sul settore, come risposta ai dazi di Trump, se dovesse davvero applicarli per noi sarebbe un ulteriore problema».

Se i vostri acquirenti chiedessero lo sconto, sarebbe praticabile?

«Uno sconto del 25% non è pensabile: i profitti nel mondo dell'automotive sono molto risicati anche se le commesse e i volumi sono importanti. Anche una percentuale ben inferiore ci mangerebbe tutto il margine. Il 25% è follia».

F.F.

