

TANTE A NOLEGGIO E IBRIDE NO ALLA LOGICA DELLE MULTE

L'Oroscopo delle quattroruote secondo **Federico Visentin** di **Federmeccanica**. Saranno altri 12 mesi di transizione e il «tavolo Stellantis» non dice come affrontarla. Incentivi all'offerta fino al 2028: ci accontenteremmo. Ma far crescere aziende e filiere è un'altra cosa

di **DARIO DI VICO**

Federico Visentin è il presidente della Federmeccanica ed è anche un imprenditore della componentistica auto. A lui abbiamo chiesto di stilare una sorta di Oroscopo del 2025 dell'automotive. Parlando dei trend di mercato, di Stellantis, dei comportamenti del governo, delle scelte di Bruxelles e infine del contratto metalmeccanici la cui conclusione sembra lontana.

Il tavolo con i nuovi responsabili di Stellantis sembra aver aperto nuove prospettive al settore, almeno in Italia.

«Rispondo affermativamente per quanto riguarda il medio termine perché gli annunci fatti a quel tavolo atterreranno sul mercato a fine '26-inizio '27. Quindi sicuramente abbiamo avuto buone notizie e in tempo di vacche magre festeggiamo, ma dobbiamo sapere che non c'è dentro la risoluzione dei problemi dell'oggi. Aggiungo poi che gli impegni presi da Stellantis hanno ripristinato il quadro delineato in precedenza e che Tavares aveva poi smontato. Ma non stiamo parlando di qualcosa in più».

Un passaggio importante riguarda però la decisione di puntare sulle vetture ibride o no?

«È una direzione che personalmente ho sempre sostenuto. Io non credo al 100% elettrico, anche se qualcuno mi critica per questo mio convincimento. Sarei preoccupato se gli annunci avessero riguardato solo l'elettrico mentre la scelta di puntare sulle ibride mi sembra plausibile e questo perché quelle vetture resteranno in gioco ancora per molto tempo. Aggiungo però che ancora non sappiamo cosa vuol fare Stellantis sull'elettrico. Penso che sia opportuno che investa e quindi che non rinunci alla ricerca e sviluppo su quella motorizzazione».

Per i fornitori italiani della componentistica sono particolari buone notizie?

«Pur avendo un mercato europeo e non solo Stellantis, sicuramente per noi fornitori sono arrivati riscontri positivi. La vicinanza logistica

favorisce i componentisti italiani così come le valutazioni che si cominciano a fare sulle emissioni di carbonio nella filiera della logistica quando si assegnano i progetti. Certo poi vorremmo capire come si vorrà declinare in futuro quest'interesse per la fornitura: ci chiederanno ancora, ad esempio, di spostarci in Nord Africa o Stellantis tornerà indietro su questo punto? Insomma i problemi ci sono e non si risolvono con un pur apprezzabile sforzo di diplomazia con l'Anfia. Per come sono andate le cose negli ultimi anni è legittimo tenere una linea di prudenza da parte nostra».

Come giudica le scelte del governo sul Fondo Automotive?

«Se i benefici dei nuovi orientamenti di Stellantis li vedremo nel '26-'27 bisogna lavorare nel frattempo sulla congiuntura del '25. E allora se si vuole davvero supportare l'offerta bisogna porsi in una prospettiva di continuità di 2-3 anni, solo così le risorse impiegate potranno avere degli effetti positivi. Draghi a suo tempo aveva parlato di sette anni, ci accontentiamo di 2-3. Sul brevissimo termine ci aspettiamo che il governo tenga fede alle promesse sull'energia, il prezzo va calmierato da subito e riportato a valori europei. Manca però un capitolo».

Quale?

«Mancano all'appello interventi sulla dimensione delle imprese che non ho visto né nella legge di Bilancio né negli impegni del Fondo. Bisogna favorire i processi di aggregazione delle Pmi e le scelte di M&A. Si può usare una premialità come la detassazione dei profitti, ma bisogna sapere che se si accresce la dimensione delle imprese meccaniche si rafforza la struttura stessa dell'industria italiana. Partiamo dall'auto».

È ottimista sulla possibilità che la Ue sospenda le multe ai carmaker?

«La revisione di quel meccanismo avrà un suo iter e non vedo luce nel '25. Purtroppo in quella logica c'è la conferma di una visione dirigista che non funziona, vanno inventati altri modi per forzare le imprese a spendere in ricerca e



sviluppo. Non basta quindi tirar via le multe, serve dell'altro in questa direzione».

E sulla data-capestro del 2035 per i motori endotermici cosa vede nell'immediato futuro?

«Auspico che la data venga rivista, ma il momento della revisione va preparato. Bisogna puntare a un cambiamento dei meccanismi di calcolo delle emissioni e rendere evidente il valore delle auto ibride anche da un punto di vista ambientale. Penso che questo sia il nodo, più importante del posticipare la data-capestro oppure di aprire a una neutralità tecnologica che libererebbe per gli e-fuel solo uno spazio dell'1-2%. I meccanismi di calcolo di cui parlo sono malati, ad esempio non prendono in considerazione che un'auto a motore endotermico dura 11 anni mentre una a motore elettrico dopo tre anni va cambiata e questo genera maggiori emissioni».

Come andrà il mercato delle vendite nel 2025?

«Penso che il mercato comprerà meno auto, ma ne noleggerà di più. È una tendenza con la quale fare i conti. È un po' come lo smartworking prima del Covid, c'era ma si è affermato pienamente durante e dopo. Qualcosa del genere riguarderà il noleggio e questo significa rivedere la capacità produttiva delle imprese perché si venderanno meno auto. Si affermeranno nuovi player, dove prima c'erano le varie Hertz ora c'è un proliferare di nuove realtà e i produttori di auto dovranno fare i conti con i nuovi soggetti del noleggio che saranno i loro clienti più importanti. Non è un caso che le case madri comincino a tagliare le concessionarie che non saranno più le regine del mercato».

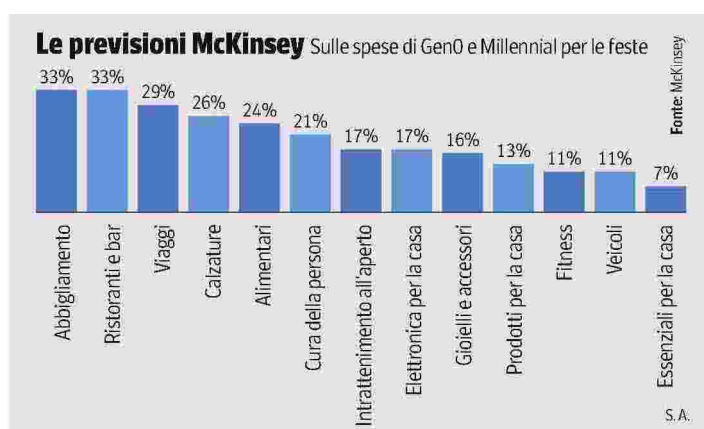
Nel 2025 si firmerà il rinnovo del contratto metalmeccanici?

«Sono piuttosto amareggiato per la narrazione sindacale corrente. Leggo che non avremmo dovuto fare controproposte, ma muoverci solo dentro il perimetro della piattaforma dei sindacati e leggo anche che non dovremmo parlare direttamente con la nostra gente. È un pezzo di populismo anche questo. Con tutto ciò auspico che si creino le condizioni per riprendere il tavolo negoziale anche per trovare il modo di spiegare il valore della nostra proposta. Il nostro contratto è quello che nel recente passato ha pagato più degli altri. Nessuno lo dice».

Ma tutti dicono, a ragione, che in Italia c'è un problema di bassi salari.

«È un tema italiano certo, ma la manifattura paga salari più elevati della media. E i metalmeccanici pagano il 40% in più della media della manifattura. Vogliamo dirlo? E paghiamo di più in virtù di un meccanismo, l'Ipca (Indice dei prezzi al consumo armonizzato per i paesi dell'Unione europea, ndr) che noi non vogliamo cassare, ma anzi continuare a utilizzare. Non solo. Le nostre proposte aggiungono altri elementi in più rispetto al quel 40% di cui le dicevo. Mi sembra che ci siano le condizioni per discuterne senza ricorrere alla propaganda e al populismo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Al vertice

Federico Visentin, classe 1963, è presidente di Federmeccanica dal 2021, guida l'azienda di famiglia Mevis (Vicenza)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



125230