

Automotive

Scudieri: «Investire sul motore endotermico evoluto» —p.22

L'intervista. Paolo Scudieri. Per il presidente Anfia Automotive serve una moratoria della transizione energetica nonché nuove strategie. Non basta ritoccare solo i programmi se il focus resta sull'elettrico



PAOLO SCUDIERI
Presidente di Anfia
Automotive
e alla guida del
gruppo Adler Pelzer

«Contro la crisi tornare a investire su motore endotermico evoluto»

Vera Viola

«**S**erve una moratoria della transizione energetica, che sia vera e sine die.

Si torni a investire sulla evoluzione del motore endotermico con passo deciso». È l'appello di Paolo Scudieri, presidente di Anfia automotive e presidente del gruppo Adler Pelzer. «Abbiamo bisogno di una moratoria – chiarisce Scudieri – non basta, come è stato fatto, ritoccare i programmi e portare al 90% anziché al 100% l'obiettivo di zero emissioni di CO₂ per auto nuove al 2035. E non basta consentire l'uso di biocarburanti se poi si pongono limiti insuperabili. Non basta se si mantiene il focus sull'elettrico».

Cosa fare, allora, per muoversi tutti verso l'obiettivo prioritario di mitigare il riscaldamento globale?

Può suonare strano, ma io proporrei di continuare a investire sul motore endotermico rendendolo sempre più virtuoso e puntando su combustibili biologici che non nuocciano all'ambiente e per i quali l'Italia e l'Europa hanno già oggi una leadership. Abbiamo infatti tecnologie disponibili e da esportare. Nell'elettrico non possiamo esportare nulla e siamo fuori tempo rispetto alla Cina.

Tra il 2020 e il 2024 nel settore dei fornitori di componenti per auto in Europa si sono persi oltre 58mila posti di lavoro. L'industria avrebbe dovuto convertirsi all'elettrico prima.

Da oltre dieci anni avevamo previsto un impatto devastante degli orientamenti europei per la

transizione energetica sul settore dell'automobile. Causa le distorsioni introdotte con un sistema che non è stato condiviso con le case automobilistiche e che ha comportato lo smarrimento totale del consumatore. Il consumatore oggi non sa decidere quale auto acquistare: se con motore ibrido, elettrico, o endotermico. Eppure, verifichiamo che c'è ancora un grande desiderio di mobilità. Lo verifichiamo in Paesi fuori dall'Europa, dove la domanda di mobilità cresce. Quindi, la crisi in Europa è determinata da una transizione solo teorica che è stata decisa senza aver creato i presupposti e soprattutto le infrastrutture necessarie. Questo è un principio che vale sempre, va bene il cambiamento, ma creando prima le condizioni perché possa avvenire.

Facciamo un esempio.

Siamo in un mondo in cui l'innovazione galoppa, la finanza è interessata a investire. Pensiamo all'intelligenza artificiale: siamo tutti convinti che sia un driver di sviluppo. Ma questa ha bisogno di energia, di molta energia. E invece l'Europa deve nuovamente fare i conti con un conflitto e con la riduzione dell'offerta di petrolio.

Ritorniamo all'auto.

In Europa è stata adottata una metodologia che ha dissacrato ciò che c'era e non consacra il nuovo. Il settore dell'auto è stato precursore. È un settore consolidato, un'avanguardia

tecnologica. Ha adottato Gps, sistemi satellitari, lavorato sulla sicurezza stradale. È un precursore tecnologico come era necessario che fosse per assicurare evoluzione e adattamento ai tempi. Ma per attuare una transizione indolore per l'economia e per il lavoro sarebbe stato necessario accompagnarla e sostenerla.

Lei guida un gruppo industriale da 2 miliardi di fatturato, quali le ricadute della transizione green?

I nostri sistemi e i nostri componenti vengono montati su tutte le auto del mondo, sia con motore endotermico che con trazione elettrica. Essendo poi il nostro un gruppo globale i cali di alcuni mercati si compensano con l'incremento di altri. America e Cina sono due mercati in crescita. Ma fa male, molto male, vedere gli stabilimenti in Europa che non sono più a pieno regime e dover fare ricorso a misure compensative.

La recente acquisizione di Dema risponde all'esigenza di diversificare dall'auto agli aerei?

In verità da tempo abbiamo una presenza nel settore aerospaziale. Un anno fa abbiamo rilevato Dema poiché ha in sé grandi professionalità, ma, nonostante ciò, navigava in gravi difficoltà a causa di una lunga fase di cattive gestioni. In un anno abbiamo abbattuto i costi, stiamo lottando per migliorarne l'efficienza e per migliorare i prezzi. Ma ci vorrà ancora un anno per cantare vittoria. L'obiettivo prioritario è dare nuovo lustro ed ampliare il raggio di azione ai mercati internazionali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA