

Trattative aperte ma pochi ordini per il 5.0 Le imprese: tempi stretti e norme complesse

Luca Orlando

«Un paio di giorni fa il cliente ha caricato il progetto sul portale Gse: se arriva il via libera l'ordine è confermato». Riccardo Rosa, imprenditore delle macchine utensili e presidente di Ucimu è tra i pochi "fortunati". Con la commessa potenziale da tre impianti per 900mila euro a rappresentare una delle rare concretizzazioni del piano Transizione 5.0, che ancora stenta a decollare.

Tra gli stand della Bi-Mu a FieraMilano, rassegna globale del settore con 750 espositori, si fatica a trovare qualche beneficiario dei 6,3 miliardi di fondi messi a disposizione in termini di credito di imposta.

«Da noi ancora nulla - spiega Patrizia Ghiringhelli, titolare dell'omonima azienda di Luino - e in effetti i clienti preferiscono ancora seguire la strada 4.0». «Quella normativa aveva fatto la differenza - commenta Davide Lavazza, direttore commerciale della Pietro Carnaghi - mentre ora la reazione dei clienti è molto più tiepida, c'è qualche trattativa aperta ma di ordini per ora non si parla». «Qualche cliente sta valutando - aggiunge Mauro Biglia, imprenditore piemontese dei torni - ma in generale il mercato italiano è in calo. In parte perché l'attesa ha rallentato le decisioni, in parte perché in generale l'auto soffre e c'è meno voglia di investire». Per tutti, ad ogni modo, il nodo della nuova normativa è nella sua complessità, in particolare nella valutazione dei risparmi energetici, da identificare non solo in relazione al singolo macchinario acquistato ma all'intero processo produttivo in cui questo va ad inserirsi.

«È tutto troppo complesso - commenta Filippo Gasparini, dell'omonima azienda veneta - e ci sono clienti che non sapendo come gestire la procedura chiedono lumi a noi, che a nostra volta dobbiamo rivolgerci a consulenti esterni». Scelta che adottano più aziende del comparto, come la varesina Ficep, «Noi stiamo facendo molte offerte in questo ambito - spiega l'ad Barbara Colombo - e credo che la direzione della norma in generale sia giusta, perché spinge anche noi produttori ad approfondire sempre più i temi della sostenibilità e del risparmio energetico. Ma concordo con gli altri imprenditori: le regole di Transizione 5.0 sono troppo complicate, servirebbe un tavolo immediato di semplificazione per agevolare i percorsi delle imprese». Sulla piattaforma Gse i progetti arrivano per ora con il contagocce ed emblematico in questo senso è il sondaggio "flash" fatto pochi giorni fa tra gli oltre 20 imprenditori del consiglio di Ucimu, dove nessuno ha segnalato ordini 5.0 già conclusi. L'eccezione è la veneta Omera (presse), che ha appena chiuso ordini 5.0 per due impianti da 1,6 milioni. «Sono stati confermati pochi

giorni fa - spiega l'imprenditore Massimo Carboniero - ma in generale devo dire che questa norma ancora non sta smuovendo il mercato. Fatti due conti, in effetti, per investimenti di dimensioni ridotte forse conviene optare per lo schema 4.0». Cumulando i bonus standard del 20% con la Sabatini 4.0 - spiegano le imprese - si arriva in media a valori non troppo distanti dalla nuova incentivazione, che richiede inoltre esborsi aggiuntivi per il lavoro dei consulenti. Qualche importatore avrebbe anche iniziato a proporre ai clienti una sorta di scontistica ad hoc per chiudere il gap di convenienza tra le due incentivazioni, offrendo ad esempio servizi aggiuntivi in termini di manutenzione e pezzi di ricambio. Un altro nodo segnalato riguarda l'intervento trainato sul fotovoltaico, possibile solo con tecnologia made in Europe. Produzioni limitate che prolungano i tempi di attesa, segnalati da alcune imprese in dieci mesi. Il tempo intanto scorre e la scadenza di dicembre 2025, entro cui gli impianti incentivati dovranno essere installati, pare già drammaticamente vicina.

© RIPRODUZIONE RISERVATA