

L'intervista. Marco Tronchetti Provera. Il numero uno di Pirelli: «Occorre aiutare chi produce ma anche il consumatore, che è rimasto completamente spaesato. Incentivare il salto tecnologico. La battaglia vera va vinta con l'innovazione»

«Auto in crisi per scelte ideologiche, l'unica cura gli investimenti tech»

Marigia Mangano



La crisi dell'automotive? «In Europa sono state fatte scelte estreme in modo ideologico e non realistico». Le azioni da mettere in campo? «Maggiori investimenti nella tecnologia e sostegno al produttore e al consumatore». L'uscita di Brembo? «Ne abbiamo preso atto. Abbiamo studiato possibili combinazioni con loro, ma senza successo». Il rinnovo dei patti con Sinochem in scadenza nel 2025? «Il contesto e le condizioni sono cambiate. Ma è presto per dirlo».

Marco Tronchetti Provera, numero uno di Pirelli, ha una ferma convinzione: le difficoltà che sta incontrando il settore dell'automotive possono essere superate solo con massicci investimenti nella tecnologia. Parte da qui, a suo avviso, la strada per portare le grandi case europee e più in generale l'Europa a tornare ad essere competitiva con le altre regioni del mondo.

Il settore dell'automotive è in crisi di identità. La transizione energetica ha messo in ginocchio i giganti del settore in Europa. È stato forse sottostimato il percorso tracciato e il passaggio tecnologico?

Oggi appaiono evidenti la crisi dell'auto e le ragioni che sono alla base. In Europa sono state fatte scelte estreme in modo ideologico. Nessuno ha analizzato i costi, i tempi, la

sostenibilità sociale di questa transizione. L'industria dell'auto ha dovuto adeguarsi facendo enormi investimenti nell'elettrico, in una Europa che non ha alle spalle fonti proprie di materie prime e componenti tecnologiche, come le batterie, competitive con quelle di altre regioni del mondo come la Cina. Quindi si è costruito un passaggio al "full Electric" al 2035 senza valutare questi aspetti, dando così alla Cina l'opportunità - che ha colto - di produrre veicoli a prezzi competitivi. Naturale che il primo effetto si sia registrato proprio in Cina, dove le principali case europee hanno perso quote di mercato. È la prima onda, poi arriverà quella delle esportazioni dei veicoli cinesi in Europa, oggi in crescita.

Dunque secondo lei ci troviamo di fronte a un percorso ideologico e non realistico?

Assolutamente. Il percorso verso il 2035 è stato delineato senza analisi degli impatti ambientali. Oggi nessuno può dimostrare che l'estrazione del litio o del cobalto, così come riciclare batterie o costruire vetture che nell'elettrico hanno un peso superiore del 20%, costituisca dal punto di vista ambientale un passo avanti rispetto all'evoluzione di motori a combustione interna, diventati sempre più efficienti.

Come si può agire in questa fase?

Bisogna sedersi al tavolo e aiutare l'industria a gestire la transizione. L'Europa ha le competenze tecnologiche e la manodopera specializzata necessaria per sostenerla rilanciando l'industria.

Quali sono gli strumenti concreti da utilizzare?

Bisogna aiutare chi produce, ma anche il consumatore, che è rimasto completamente spaesato. Con incentivi intelligenti, non fini a se stessi. Occorre incentivare un salto tecnologico. Penso che la battaglia vera si vinca con l'innovazione. E l'Europa deve far leva su questo.

La scadenza del 2035 secondo lei va ripensata?

Va vista in modo realistico, se non è fattibile non è fattibile. Mi auguro che la nuova commissione abbia un atteggiamento pragmatico e guardi alla competitività dell'Europa in rapporto al resto del mondo.

È stata appena annunciata la fusione tra Nissan-Honda e Mitsubishi. Il consolidamento è la strada per superare gli alti investimenti nell'elettrico?

Dove ci sono economie di scala certamente aiuta.

Questa crisi si inserisce in un contesto politico che ha visto in America il ritorno di Trump. Quanto le misure allo studio, i dazi in primis, rischiano di aggravare la situazione?

Se guardiamo all'arrivo di Trump, ritengo che possa essere letto come un segnale forte per l'Europa, perché impone la necessità di accelerare. Il mercato americano è importante e negli Usa ci sono regole meno stringenti rispetto al vecchio continente. Bisognerà superare il tema dei dazi, che probabilmente saranno introdotti e, ancora una volta, per la competitività sarà centrale la tecnologia. L'Europa spende ancora troppo

poco per innovare. L'industria dell'auto coincide con gli interessi economici di milioni di persone e va sostenuta.

Sui dazi lei ha dichiarato che l'Italia, complice una situazione politica più stabile rispetto a Germania e Francia, e le relazioni del Governo Meloni, può giocare un ruolo centrale. In che modo?

Trump costruisce relazioni con gli altri Paesi su base negoziale. Non esistono rapporti privilegiati fondati sulla pura relazione. Questo Governo ha gli strumenti per poter affrontare questa dinamica in modo equilibrato.

Pirelli ha due stabilimenti, uno in Messico dove sono prodotti 8 milioni di pezzi e uno in Georgia. Il tema dei dazi come potrà impattare?

Vedremo quello che succederà e vedremo l'evoluzione dei rapporti Usa-Messico. Il nostro progetto è quello di continuare a crescere nel mercato Nordamericano accentuando anche gli investimenti negli Usa, dove abbiamo in cantiere investimenti importanti.

In questo scenario così complesso, in una Europa in affanno tra crisi dell'auto e l'ombra dei dazi, Pirelli come si sta muovendo?

Per noi la transizione energetica rappresenta una opportunità. L'elettrico presenta una complessità estrema per quanto riguarda i pneumatici. Serve una tecnologia avanzata, dato che la vettura pesa di più, tra il 20% e il 30%, e il pneumatico deve essere più leggero per rotolare meglio, avere meno attrito e ridurre il consumo dell'energia e della batteria e deve anche supportare un'accelerazione superiore legata alla potenza istantanea dell'elettrico. Pirelli dispone di questo know how.

La tecnologia, dunque, appare sempre più centrale e diventa lo strumento per competere. Ma rappresenta anche il terreno per nuove alleanze. Può spiegare il senso industriale dell'accordo siglato da Pirelli con Bosch?

È l'incontro tra due tecnologie che permette di avere informazioni in tempo reale utili per la stabilità e la sicurezza del veicolo. Bosch è stata la prima a inventare un sistema di gestione della stabilità della vettura e oggi ha una quota rilevante sul mercato mondiale. Pirelli da 25 anni lavora sulla raccolta e l'elaborazione di informazioni provenienti dal pneumatico, come unico punto di contatto della vettura con il terreno. Con l'evoluzione delle tecnologie digitali e dell'intelligenza artificiale abbiamo costruito prima dei sensori applicati all'interno dei pneumatici che fornivano dati sullo stato del pneumatico stesso, la temperatura, la pressione e le accelerazioni sotto impronta a terra. E poi, sulla base di tutte le informazioni raccolte, abbiamo costruito dei software e algoritmi che vengono integrati direttamente nella centralina elettronica, permettendole di conoscere in tempo reale quello che avviene tra vettura e terreno. Si ottengono così informazioni come la qualità del terreno o l'usura del pneumatico, che consentono di trasferire comandi a tutte le componenti del veicolo, come Abs, controllo di trazione e di stabilità. Si tratta di un software che, inserito nella centralina elettronica di Bosch, è al servizio dei veicoli a prescindere dal marchio dei pneumatici montati.

Voi avete scelto Bosch, mentre Brembo, non appena uscita dal capitale Pirelli vendendo il 6%, ha siglato l'accordo con Michelin. Un'occasione persa? Mi spiega la differenza tra questo accordo e quello fatto con Bosch?

Sono due mondi diversi. Brembo è entrata nel capitale Pirelli spontaneamente. I nostri tecnici hanno approfondito possibili combinazioni industriali rilevando che non c'erano sinergie capaci di creare valore. Poi, quando ha ritenuto, Brembo è uscita e ne abbiamo preso atto. Quello tra noi e Bosch è un accordo che non contempla solo la "comunicazione" tra gomme e freni. È dunque di più ampia portata. Il nostro è un software che dialoga con tutta l'elettronica. Attraverso la centralina di controllo, aggiungiamo sicurezza a tutto il sistema vettura. Siamo i primi, e finora gli unici, a livello mondiale ad aver sviluppato e applicato questa tecnologia.

Brembo esce dal capitale e Camfin si rifinanzia e ottimizza il debito per crescere ancora. Perché?

Camfin è salita al 26%, entro il 2025 prevede di salire al 29,9% e ha rinnovato i finanziamenti in essere tenendo conto di questo obiettivo. Camfin, l'azionista di Pirelli che da più di 30 anni garantisce stabilità al gruppo e supporto al suo management, intende mantenere il suo ruolo.

Il rafforzamento si inserisce in equilibri azionari delicati dopo l'intervento del Golden Power sulla posizione del socio cinese Sinochem. Perché si è arrivati fin qui? Cosa non ha funzionato nella partnership?

Bisogna partire dal contesto in cui è nata questa alleanza. Nel 2015 abbiamo siglato un accordo con Chemchina, che aveva dichiarato alla comunità europea e alla Consob di essere una società autonoma che non dipendeva da agenzie di stato cinesi. Il quadro cambia negli anni successivi. L'uscita dei vertici con i quali era stato siglato l'accordo iniziale e la fusione con Sinochem - gruppo controllato dalla commissione per le imprese di stato cinesi Sasac - mutano le condizioni che qualche anno prima avevano permesso quella stessa alleanza. I patti vengono così snaturati dal punto di vista sia formale sia sostanziale.

In che modo?

Nel patto che viene rinnovato nel 2022 il gruppo Sinochem introduce nuove regole di Governance in linea con le prescrizioni Sasac. Questi mutamenti impongono agli azionisti cinesi la notifica agli uffici del Golden Power che rilevano che le variazioni di governance introdotte consentono agli azionisti cinesi di interferire sulla gestione di tecnologie strategiche, incluse quelle digitali, su cui la normativa europea relativa al Golden Power aveva allargato la tutela. Da qui l'imposizione delle prescrizioni che hanno ripristinato lo spirito originario degli accordi. L'azionista cinese ha accettato le decisioni del DPCM senza mai appellarsi.

Ma veniamo ad oggi. Il bilancio di un anno del Golden Power è sfociato nell'avvio di una verifica di un'eventuale violazione del provvedimento da parte del socio cinese.

Cosa è successo?

L'applicazione di una possibile sanzione è al vaglio delle autorità. Il Golden Power disciplina in modo puntuale la separazione tra l'azionista Sinochem, il Consiglio di Amministrazione, i vertici esecutivi la cui nomina è di competenza Camfin e la gestione operativa, che è affidata al management. Viene così tutelata la totale separazione tra Sinochem e il Cda Pirelli. Non ci deve essere alcun collegamento organizzativo funzionale, né un flusso di informazioni. L'apertura della procedura sanzionatoria riguarda in modo specifico il supposto non rispetto di questa parte del DPCM da parte

di Sinochem.

Può spiegare concretamente come funziona il monitoraggio e il controllo delle disposizioni introdotte dal Golden Power? Come si è arrivati all'avvio della procedura sanzionatoria?

Il decreto prevede che il controllo della sua applicazione sia affidato a un ufficio interno a Pirelli che ha il dovere di informare e relazionare in merito ad eventuali mancate applicazioni o potenziali violazioni delle prescrizioni previste dal Golden Power. L'ufficio relaziona il Ministero dell'Industria, che ha la responsabilità di monitorare l'applicazione della normativa e quest'ultimo deve riportare al comitato coordinamento del Golden Power presso la Presidenza del Consiglio le eventuali. Da giugno 2023, data di entrata in vigore del DPCM Golden Power, dal punto di vista gestionale non è cambiato nulla.

In questo contesto si inserisce anche la delicata scadenza degli accordi con Sinochem, fissata nel 2025. Alla luce del cambio di natura del socio è difficile immaginare un rinnovo dei patti...

Il quadro è cambiato. All'origine l'assetto azionario di Pirelli vedeva Camfin al 14% e Sinochem al 37% affiancata dal 9% di Silk Road, per un totale del 46%. Poi è arrivata Brembo, che, con acquisti progressivi, è salita al 6%. Oggi di quel 46% della compagine cinese è rimasto il 37% di Sinochem, Brembo non c'è più e la MTP Spa con Camfin è progressivamente cresciuta al 26% circa, con un obiettivo del 29,9%. Si apre uno scenario diverso.

Quindi non si rinnova?

È presto per dirlo.

Dove vede la Pirelli tra dieci anni? Quali sono le priorità?

Sono quelle che ha già: il costante rafforzamento della sua leadership tecnologica, un uso sempre più diffuso delle tecnologie digitali e dell'AI. Pirelli continuerà a far evolvere il cuore tecnologico del pneumatico per dare informazioni sempre più utili in tema di sicurezza, controllo e performance in connessione anche con le infrastrutture. Fornirà informazioni sempre più sofisticate e una serie di nuovi servizi.

Non vede nel futuro una grande operazione di consolidamento?

Non vedo il consolidamento come un'opportunità di crescita e sviluppo. Pirelli, nel suo settore, è riconosciuta come leader dal punto di vista della tecnologia. Abbiamo una quota del 50% nel mondo Prestige e del 20% nella fascia Premium. Pirelli è tecnologia. Penso che la dimensione crescerà grazie a questo e soprattutto alla qualità delle persone che lavorano in azienda con passione e orgoglio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA