

I NUOVI EQUILIBRI



LE STORIE

Automotive

“Proviamo ad acquisire un'azienda negli Usa così limitiamo i danni”

Pavesio (Gruppo Sila): “A rischio i clienti americani l'unica soluzione è uno stabilimento negli States”

CLAUDIA LUISE TORINO

«**P**urtroppo l'annuncio di Trump è arrivato non è un pezzo d'aprile. Credo sia presto per vedere i reali effetti sull'economia ma ormai è un dato di fatto che dovremo convivere con questa situazione e sono stati già persi miliardi di capitalizzazioni». Edoardo Pavesio è alla guida del Gruppo Sila, azienda dell'automotive fondata oltre ottant'anni fa a Torino. Che resiste e cresce nonostante la crisi del settore. Sei stabilimenti produttivi (2 in Italia e 4 all'estero) che impiegano oltre 1.300 persone, è uno dei più importanti player nella progettazione e produzione di sistemi di cambio marcia, cavi flessibili e Hmi per le principali case automobilistiche mondiali. Tra i clienti ha Stellantis per cui produce ed esporta negli Usa anche per i veicoli Dodge e Ram. Ora l'ennesima sfida: «Mi auguro che ci siano le diplomazie al lavoro per circoscrivere e limitare l'effetto delle tariffe. Non vediamo ancora i danni che potranno esserci, ma li immaginiamo», spiega Pavesio.

Per i componentisti un problema sarà assorbire gli aumenti. «C'è chi ha già annunciato che aumenterà i prezzi, come Ferrari. Per noi è impossibile. Non possiamo permettercelo. Quindi immaginiamo un calo dei volumi», sottolinea. Il problema è che il settore dei mezzi di trasporto, già nel confronto tra 2024 e 2023, ha segnato un preoccupante -49,52% nelle esportazioni dall'Italia verso gli Usa (elaborazione Confindustria su dati Istat). Un'analisi territoriale, che considera il peso dell'export sul valore aggiunto regionale, indica che la maggiore esposizione alle tariffe sulle automobili si registra in Emilia-Romagna (1,81%) ma poi segue proprio il Piemonte (0,41%).

Per Pavesio le singole aziende non possono fare molto per proteggersi. «Se lo scopo è ridurre il saldo positivo per la bilancia europea, credo che si dia di fondamentale importanza negoziare. Altrimenti, dazi contro dazi, ci perdiamo tutti». Per lo stabilimento italiano, le esportazioni verso gli States valgono circa il 20% «ma forniamo tutte le fabbriche Stellantis, a partire da quelle ex Fiat. E poi Glivice, in Polonia, che pesa per il 10%. Abbiamo chiuso il 2024 con un fatturato consolidato di 145 milioni (di cui 40 in Italia), in crescita grazie alle nuove commesse».



Il Gruppo Sila ha chiuso il 2024 con un fatturato di 145 milioni



Il presidente Edoardo Pavesio

Guardiamo con interesse all'Africa. È un mercato che può dare prospettive insieme all'India e al Sud America

Oltre a confidare nell'Europa, però, Pavesio sta iniziando a cercare qualche strada che possa ridurre l'incertezza. «Ci stiamo guardando intorno, soprattutto verso l'India e l'Africa. Poi si riapre il mercato in Cina, anche se per la componentistica sono più che autosufficienti». Un altro sbocco può essere l'America Latina. «Cercheremo di rivitalizzare questi mercati - sottolinea l'imprenditore - in modo da compensare la quota parte destinata al Nord America, che invece scenderà». E, anche se al momento non ha stabilimenti produttivi in Usa, ci sta pensando. «Storicamente la nostra azienda produceva cambi manuali che negli Usa non si usano, per questo non abbiamo fabbriche lì. Ma è diventata una delle opportunità. Stiamo facendo scouting per cercare un'azienda da acquisire. Costruire da zero un impianto, invece, non ha senso per noi. Possiamo pensare a uno spin-off ed effettivamente è un discorso che stiamo seguendo. Abbiamo attivato le nostre antenne in Nord America», racconta Pavesio, oltre a essere vicepresidente dell'Am-

ma, è anche il delegato di Confindustria Piemonte per la Vehicle Valley, l'associazione creata dal Piemonte per promuovere le imprese automotive del territorio che ha in programma a breve una missione in Michigan. «Così analizziamo non solo le opportunità di fornitura ma anche le ipotesi di M&A. E contiamo che ci siano aziende americane che esportano verso l'Italia e che possano a loro volta voler investire nella nostra regione. Alla fine, è vero che i dazi ci creeranno tanti problemi ma apriranno alcune opportunità».

L'imprenditore immagina un 2025 più basso del 2024 «per un calo del mercato in generale. Ma la produzione della 500 ibrida a Mirafiori è una notizia molto positiva». Intanto non c'è stato un incremento degli ordini prima dell'annuncio di mercoledì. «Anzi, tra dicembre e gennaio, quando avremmo dovuto spedire le ultime forniture prima dell'introduzione dei dazi, abbiamo avuto un calo degli ordini perché i piazzali dei concessionari erano ancora ingolfati da stock di auto invendute».

© PHOTODISC/REUTERS

Siderurgia

“Industria già in crisi Ora dobbiamo puntare sui mercati europei”

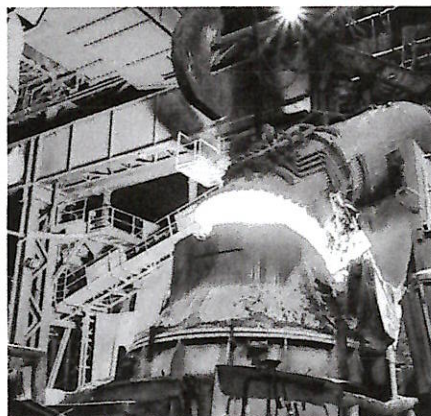
Burelli (Cogne Acciai Speciali): “C'è forte incertezza” Scatta la cassa integrazione, a casa gli operai precari

STEFANO SERGI AOSTA

I primi operai della Cogne Acciai Speciali che hanno finito il turno del mattino escono alle 14 in punto dai tornelli di via Paravera. Di sereno c'è soltanto il fazzoletto di cielo sopra la città, perché le nuvole in arrivo sulle vette innevate che circondano Aosta dipingono un quadro perfetto del clima che si respira qui davanti alla più grande azienda della regione. I dazi di Trump sono ricaduti come una mannaia su questo gigante dell'acciaio: l'industria, che negli Usa ha il 10 per cento del mercato, ha annunciato lo stop immediato al rinnovo di un centinaio di contratti a termine, sullo sfondo di uno scenario già difficile con la cassa integrazione di 500 lavoratori avviata a febbraio per tredici settimane. In una metropoli questi numeri sono la quotidianità, ad Aosta sono una crepa nell'economia locale dove la Cogne scida la parte del leone: 1.250 dipendenti a cui si aggiungono almeno altri 300 lavoratori delle aziende esterne impegnate nel perimetro dell'acciaieria tra manutenzioni, logistica, pulizia, mense. E tutto in una cittadina di appena 33 mila abitanti, che da oltre un secolo convive con questo colosso siderurgico costruito a 300 metri dalle mura romane del centro storico.

«Io sono qui da 22 anni e ne ho viste tante - racconta uno degli operai prima di salire in sella alla moto - ma oggi non stiamo certo tranquilli. Mi spiace soprattutto per chi andrà a casa». «A me restano quattro anni - dice un collega dai capelli bianchi - e in questi giorni respiriamo solo incertezza, c'è poco lavoro, poco materiale, a volte finiamo prima del previsto. E nessuno ci dice nulla. Ci tengono sulla graticola».

Fabrizio Graziola, segretario Fiom Cgil, oggi alle 11 incontrerà l'azienda: «Vogliamo sapere i numeri giusti delle eventuali ricadute occupazionali, divisi per zone e per reparti. Ma per me la priorità ora sono quei 10 lavoratori lasciati già a casa, i primi a cui sono scaduti i contratti a termine che non sono stati rinnovati. Dobbiamo anche capire cosa ne sarà degli altri, sono un centinaio in totale. E se ne resteranno a casa ancora, vorrei evitare di saperlo due giorni prima che questo accada. Scioperi? No, abbiamo fatto 8 ore al mese nei primi tre mesi per il rinnovo del contratto. E



Cogne Acciai Speciali ha chiuso il 2023 con un calo dei ricavi del 15%



Lad Massimiliano Burelli

Dobbiamo tutti stringere i denti e lavorare duro per superare questo momento di grande difficoltà

la questione dei dazi Usa non possiamo certo imputarla all'azienda».

L'amministratore delegato della Cogne, Massimiliano Burelli, parla di «tempi di grande incertezza. Dobbiamo stringere i denti e lavorare duro per superare il momento. Non dimentichiamo che il settore era già in una fase difficile per diversi fattori. Bisognerà rifocalizzare i mercati: gli Usa compreranno in Usa, gli europei compreranno in Europa». Il vice presidente della Regione e assessore alle Attività produttive, Luigi Bertschy, teme ricadute locali e per questo oggi pomeriggio incontrerà i sindacati: «L'azienda che si attesta su un mercato certamente impattato dalla politica protezionista americana - dice - al momento non può che guardare a programmi del breve periodo. Tuttavia, la Cogne negli anni ha saputo diversificare in modo significativo i settori di mercato. I suoi prodotti, dal trafilato alla vergella sono componenti del settore aerospaziale e difesa in forte espansione e di grande redditività».

Francesco Turcato, presi-

dente di Confindustria Valle d'Aosta: «A livello locale la situazione è ancora più difficile perché eravamo già malmessi per tutta una serie di problemi alle infrastrutture, dalla ferrovia chiusa all'incertezza sul futuro del traforo del Monte Bianco, a cui si aggiungono i costi delle materie prime e dell'elettricità. La vicenda dei dazi complica tutto».

A temere di più un effetto domino sul tessuto sociale della città è Gianni Nuti, sindaco di Aosta: «Temo che sia cambiato il modello economico a cui eravamo abituati. Siamo di fronte a una guerra commerciale e una guerra lascia sempre sul campo morti e feriti. E per la Cogne la situazione è ancora più delicata perché il mercato Usa era stato privilegiato dalle politiche di espansione dell'azienda e ora questa mossa di Trump comporta un cambio di rotta. Pandemie, guerre commerciali, guerre totali: la Storia ha una sua ciclicità. Io sono ottimista di natura, ma oggi purtroppo mi aspetto momenti bui. Dobbiamo combattere con tutte le nostre forze».

© PHOTODISC/REUTERS