

L'intervista. 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

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

Vera Viola

«Serve 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.

### **Faccia 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.