

# Indotto auto, la crisi si allontana finalmente può tornare il sorriso

Tra Fiat e Chrysler ci sono in palio 85 miliardi di dollari l'anno in commesse: una svolta decisiva per aziende reduci da anni difficili. Alcune sono già entrate nel business, tante altre lo stanno facendo

STEFANO PAROLA

**Torino**

**L**o aveva detto Gianni Coda, il responsabile acquisti di Fiat: «Tra Fiat e Chrysler ci sono in palio 85 miliardi di dollari l'anno in commesse». In euro sono 63 miliardi, di cui beneficerà a cascata tutta la cosiddetta supply chain, dalla fornitura di primo livello ai contoterzisti. Una torta golosa, resa ancora più appetibile dalle prospettive di business. Perché, come ha spiegato più volte Coda, chi entra oggi nel "giro" dei fornitori della casa ormai italo-americana può restarci «per tutta la durata del piano industriale». Tradotto in numeri, si parla di dieci o dodici anni.

Manna dal cielo per qualsiasi azienda, soprattutto dopo un anno e mezzo di crisi economica e di lavoro a singhiozzo. Infatti molte tra le 900 imprese appartenenti alla componentistica piemontese si stanno già muovendo da tempo per entrare nel business. E qualcuna ci è già riuscita. Qualche nome? La Aec, una Pmi torinese con 50 dipendenti, fornirà i cablaggi elettrici per le 500 che Fiat sfonderà nello stabilimento di Toluca, in Messico. La Icom di Settimo spedisce tre impianti di lavaggio nel Michigan, al prezzo di un mi-

lione di euro l'uno. Altri stanno valutando joint venture, spinti anche dalla disponibilità di Fiat ad aiutarli nel percorso, e c'è anche qualche coraggioso che sta pensando ad acquisizioni in Centro America.

«I fornitori piemontesi e italiani già coinvolti sono diversi, soprattutto quelli legati alla produzione della 500», conferma Mauro Ferrari, ad della Webasto e presidente del gruppo componenti **del Anfia**. Per ora si parla di produzioni italiane che verranno spedite in Messico, anche perché i volumi americani dell'utilitaria (200 mila vetture l'anno) sono ancora troppo modesti per spingere il suo indotto a migrare negli Stati. Insomma, gli imprenditori stanno alla finestra, pronti all'azione. Del resto, dice Ferrari, «non esiste una deadline per entrare nella partita Fiat-Chrysler, ciascuna impresa dovrà capire quanto è sufficientemente competitiva per poterlo fare. Attenzione però: questo allargamento del Lingotto negli Usa non dà vantaggi automatici, ma è un'opportunità che può dare un beneficio se si salavora bene».

L'indotto piemontese parte

avvantaggiato: «Dopo l'operazione Fiat-Chrysler lo scenario per le nostre aziende dell'indotto è sicuramente migliorato, anche perché dà loro la possibilità di affacciarsi su un mercato, quello americano, in cui i prodotti sono meno sofisticati dei nostri», spiega il direttore dell'Unione industriale di Torino, Giuseppe Gherzi. Per la subfornitura sabauda l'avventura a stelle e strisce può essere una nuova fase di un processo avviato da anni: «Le nostre imprese — evidenzia il dirigente dell'associazione degli industriali torinesi — hanno già ampliato notevolmente i propri orizzonti passando dal monocliente Fiat alla fornitura di case europee come Peugeot o Renault. E oggi hanno tecnologie in grado di avvantaggiarle rispetto a concorrenti americani». Quali carte devono giocare negli Usa? Mauro Ferrari non ha dubbi: «L'abitudine a lavorare su vetture più piccole e su motori che consumano meno. È un know-how che nel medio termine diventerà un vantaggio competitivo, perché gli Stati Uniti devono cambiare la propria gamma di vetture, oggi troppo ingombranti e pesanti».

Naturalmente bisognerà fare i conti con la crisi economica, che in regione ha debilitato molte aziende dell'indotto.

Però, fanno notare dal Centro estero per l'internazionalizzazione del Piemonte, «abbiamo la fortuna di non essere i soli a star male, anzi in America paga-

no ancor di più il prezzo di questa fase dell'economia proprio perché hanno una produzione incentrata sui veicoli di grandi dimensioni». Il Ceip, tramite il

progetto «From concept to car» gestito per conto della Camera di commercio di Torino, ha già pianificato alcuni interventi per aiutare le Pmi ad approdare nell'area Nafta. A giugno, per esempio, atterreranno sotto la Mole i rappresentanti dell'industria messicana per parlare con i colleghi torinesi di eventuali collaborazioni, mentre nella seconda metà del 2010 saranno i businessmen sabaudi a fare il percorso inverso. Anche perché, assicurano i tecnici del Ceip, «attorno all'accordo Fiat-Chrysler c'è un rinnovato interesse e noi vogliamo fare il possibile affinché le aziende piemontesi realizzino collaborazioni tra loro e possano così sbarcare negli Stati Uniti. Nella nostra regione ci sono realtà in grado di trovare uno spazio nel pur difficile mercato americano. Non sarà facile, ma le chance le abbiamo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**LA RIPRESA**

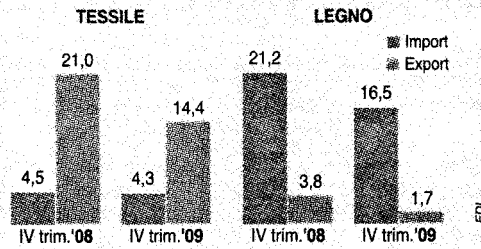
Dei miliardi di dollari che piovono sull'indotto grazie a Fiat-Chrysler beneficerà tutta la "supply chain", dai fornitori di primo livello ai contoterzisti



**I fornitori già coinvolti sono soprattutto quelli legati alla produzione della 500**

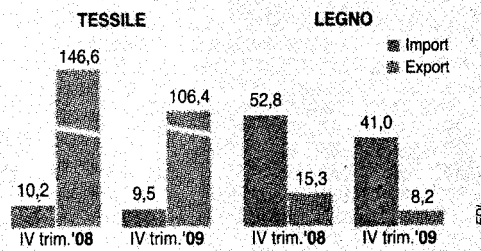


**Torino-Usa, l'import/export di tessile e legno**  
In milioni di euro



Fonte: elaborazione Camera di Commercio di Torino su dati ISTAT

**Piemonte-Usa, l'import/export di tessile e legno**  
In milioni di euro



Fonte: elaborazione Camera di Commercio su dati ISTAT