

InterAuto News

[Contattaci](#)[Abbonati](#)[Accedi](#)[NewsPanel](#)[Analisi](#)[Osservatori](#)[Dati](#)[Dataroom](#)[Mobilità](#)[Dealer](#)[Ecofin](#)[Postvendita](#)[Normativa](#)

IAN Online



cerca...



NOBIS
ASSICURAZIONI

LA PRIMA COMPAGNIA
CON UNA BUSINESS UNIT
DEDICATA ALL'AUTOMOTIVE

PROTAGONISTI

Vavassori (Anfia): “La sfida non è solo la Cina, per competere serve difendere la filiera europea”

19 Giugno 2026

Nel dibattito pubblico la componentistica continua spesso a essere percepita come un segmento secondario, nonostante il suo apporto strutturale. In realtà, una parte crescente dell'innovazione tecnologica dell'industria automobilistica si concentra proprio nella loro attività come dimostra l'elevato numero di brevetti registrati dalla filiera.



di Vittoria Ferraris e Nicola Giardino

La crisi dell'industria automobilistica è ormai una presenza costante nel dibattito pubblico delle economie avanzate. L'attenzione dei media si concentra prevalentemente sui temi relativi ai grandi costruttori. In primo piano pertanto volumi produttivi, occupazione, strategie di elettrificazione, politiche commerciali e incentivi pubblici. Un racconto consolidato, centrato su un numero relativamente ristretto di attori visibili. Meno presente è la struttura industriale che sostiene la loro attività, ovvero la filiera della componentistica. In Italia, accanto ai principali assemblatori come Stellantis, Ferrari e i pochi altri ancora attivi, opera un ecosistema composto da circa 2.200 imprese della componentistica, con circa 170.000 addetti e un fatturato vicino a 60 miliardi di euro. Un comparto che costituisce una componente significativa dell'intero sistema manifatturiero nazionale e non un settore accessorio. Molto più resiliente per di più della stessa industria dell'assemblaggio se si considera che dal 2022 ad oggi, mentre gli addetti alle linee di montaggio in Italia sono scesi del 20% (da 50 mila a 40), quelli della filiera dei componenti sono rimasti stabili. La spiegazione risiede, rispetto all'assemblaggio veicoli, nella maggiore adattabilità alle avversità del mercato grazie alla possibilità, in caso di necessità, di diversificare. La produzione può infatti essere estesa a componenti alternativi (o sostituita del tutto con prodotti alternativi) per non parlare della possibilità di cercare sbocchi nell'export. È una rete complessa che, ove necessario, integra anche grandi gruppi internazionali perché offre una fitta presenza di piccole e medie imprese altamente specializzate, inserite in catene di fornitura europee e globali. Senza questa infrastruttura, la produzione automobilistica non sarebbe possibile nelle sue forme attuali. Nel dibattito pubblico, tuttavia, la componentistica continua spesso a essere percepita come un segmento secondario, nonostante il suo apporto strutturale. In realtà, una parte crescente dell'innovazione tecnologica dell'industria automobilistica si concentra proprio nella loro attività come dimostra l'elevato numero di brevetti registrati dalla filiera. Sistemi di propulsione, elettronica e tecnologie di sicurezza, comfort e molto altro ancora sono sempre più spesso sviluppati o co-sviluppati dai fornitori. Un processo evolutivo di lungo periodo. Fino agli anni Settanta, molti costruttori erano fortemente integrati verticalmente e producevano internamente una quota significativa dei componenti. A partire dagli anni Ottanta, questo modello si è progressivamente modificato, anche in seguito alla diffusione dei sistemi di "lean production" e del "supplier partnership model" introdotti all'epoca da Toyota e alla conseguente espansione delle strategie di outsourcing. La progettazione e lo sviluppo di sistemi complessi sono stati così progressivamente trasferiti ai fornitori come i grandi gruppi Bosch, Denso, Magna, ZF e Continental, insieme a una rete ampia di imprese di dimensioni anche più contenute. L'Italia ha seguito questa traiettoria, con realtà come Brembo (leader mondiale dei sistemi di sicurezza) o Marelli, anche se attualmente in difficoltà dopo una complessa cessione ai giapponesi. Il risultato di questo articolato processo è un modello di innovazione condiviso, favorito dal progresso tecnologico e sempre meno concentrato nelle mani dei costruttori finali. Una lettura dell'industria automobilistica limitata ai soli assemblatori rischia pertanto di risultare parziale. L'automobile contemporanea è sempre più il prodotto di un diffuso sistema industriale piuttosto che di una singola impresa. Allo scopo di fornire ai nostri lettori un panorama completo e dettagliato sulla filiera

ci siamo rivolti a Roberto Vavassori, uno dei maggiori esperti a livello internazionale, attualmente presidente rieletto tre anni fa di ANFIA, dopo un primo mandato terminato nel 2015, che abbiamo incontrato recenti.

Che tipo di rapporto lega le aziende della componentistica alle case auto?

Un rapporto di interdipendenza molto stretto. Senza di loro non esisteremmo, se non come venditori di componenti per l'aftermarket. A loro volta però i costruttori, considerato l'alto livello di valore percentuale acquistato, non sopravviverebbero senza le nostre forniture. Una sinergia indispensabile lega gli uni agli altri ormai da molti anni, anche se i rapporti di forza variano nel tempo con modalità ciclica e non solo per ragioni di mercato. Il post-Covid e le crisi settoriali conseguenti, come quella dei chips, hanno rappresentato una sfida per la filiera che ha assorbito il picco inflazionistico, e un'opportunità per i costruttori che hanno concentrato la produzione sull'alto di gamma con un evidente effetto positivo sui profitti.

Quindi il cambio di paradigma da volume a valore ha portato all'aumento dei prezzi delle auto e al conseguente extra profitto?

Il punto più importante di redditività comunque non è stato solo questo, ma soprattutto il poter attenuare la pressione della scontistica. La ridotta disponibilità di prodotto sul mercato ha per un certo tempo spento la corsa agli sconti, con beneficio per la redditività dei dealer. Personalmente non amo la definizione extra profitto perché dipende dal contesto dal quale emerge. Va ricordato che quando l'OEM ha bisogno di finanza, nessuno gliela concede se non a costi spesso spropositati. Ecco perché, dopo le esperienze fallimentari del 2008, è stato necessario creare una propria indipendenza finanziaria tale da consentire loro anche di attraversare il deserto nei momenti di difficoltà.

Abbiamo però assistito anche alla lievitazione dei dividendi.

Capire il contesto in cui ti muovi è fondamentale. Pensiamo ad esempio ai 17 anni di perdite di Tesla necessari per raggiungere il primo utile. I miliardi di dollari bruciati in investimenti in tecnologia e prodotti avveniristici sono stati messi a disposizione dai mercati azionari, al contempo riluttanti ad intervenire nella crisi di GM e di Chrysler nel 2009. Fatti che non vanno dimenticati. Mentre i governi cercavano di ridisegnare un futuro per i marchi storici di auto, a est un'autorità statale, il Partito Comunista Cinese, dichiarava in almeno un paio di piani quinquennali: "L'automotive è strategico". Ogni provincia in Cina conseguentemente si è dotata di capacità produttiva e di ricerca, con grandi vantaggi in termini di gettiti fiscali locali e coesione sociale, esattamente ciò che oggi frena l'allineamento dell'eccesso di produzione a una domanda in stallo. Ecco perché attualmente in Cina abbiamo 150 produttori di auto di cui solo un manipolo, pochissimi, sopravviveranno.

Una situazione che comporterà una riduzione di prezzi?

Hanno iniziato, alla cinese, una folle battaglia di prezzi, di dumping interni, che il governo neppure è riuscito a calmierare nonostante le buone intenzioni. Avendo installato, alla cinese, molta più capacità di quanto il mercato assorbe (e assorbirà), ormai siamo all'asintoto. Al di là di una domanda potenziale del mercato interno sui 30 milioni di pezzi, tutto l'eccesso deve essere esportato. Con successo purtroppo, perché hanno chiuso alle case occidentali tantissime aree del mondo considerate un po' il giardino di casa dell'esportazione: Mercosur, Middle East, ASEAN, Europa e lasciamo perdere la Russia per ovvi motivi. E quindi oggi non siamo messi bene, anche se la Cina quasi non considera più strategica l'auto perché sta pensando ad altri settori ancora più tecnologici.

Negli ultimi anni molti componentisti italiani hanno avviato programmi di diversificazione verso OEM asiatici. Queste iniziative stanno dando frutti concreti in termini di fatturato estero oppure restano ancora marginali?

È un problema complesso. Tanti associati ANFIA hanno stabilimenti in Cina per il mercato locale, perché rappresentano un'opportunità imprescindibile. Se non ci sei non esisti. Brembo ha infatti ben sette stabilimenti in Cina. Però c'è un problema oggettivo di produttività, perché i cinesi lavorano in media 2300 ore/anno, i polacchi 1950, noi siamo intorno alle 1500 e i francesi difendono le 35 ore settimanali. Improvvisamente persino il cancelliere tedesco Merz si è reso conto che è necessario aumentare la produttività. In tale contesto parlare di *unfair competition* è difficile. Il loro sistema funziona in questo modo. Usano ancora il carbone perché lo possono usare. Sono però al tempo stesso il popolo che investe attualmente di più nel green, ma sono anche gli stessi che, pur rappresentando il *role model dell'elettrificazione*, non si sono ancora dati un obiettivo di elettrificazione del parco circolante nazionale.

I costruttori cinesi che si insediano in Europa o che producono in Turchia e Marocco per aggirare i dazi, tendono a portarsi propri fornitori di primo livello dall'Asia? Come valuta l'efficacia dell'intervento della UE sul 'local content'?

Continuo a pensare che per questioni di reciprocità e anche per salvaguardare degli investimenti cinesi in Europa sia necessario un accordo sulle quote di esportazione come per l'acciaio. Immaginiamo un limite all'8% (e già ci siamo), fino a quella soglia puoi esportare e vale la reciprocità (8% su 30 milioni di veicoli in Cina sono tantissimi veicoli europei). Oltre la soglia pattuita devi produrre, con le stesse regole imposte agli europei in Cina anni fa, ovvero in partnership con europei che detengono la maggioranza. Quello che ci preoccupa non sono solo e tanto i costruttori quanto, per la solita proporzione 80-20, i componentisti cinesi. Salvo l'unica eccezione, BYD, che è estremamente verticalizzata ed è un po' un caso a parte. Guardando al nostro giardino europeo, stiamo invocando fortemente due misure: uno, la revisione del pacchetto CO2 in chiave, diciamo così, secondo il rapporto Salini, secondo, il pacchetto 'made in' sulla salvaguardia del contenuto europeo dei veicoli. Su questi due temi, metà della responsabilità di non essere ancora tutti d'accordo la diamo alla Commissione, ma una buona metà è colpa dei Paesi, perché abbiamo Spagna e Francia che pochi giorni prima del rilascio dalla Commissione del famigerato Automotive Package si sono dichiarate contrarie a toccare i limiti al 2035. Ci va bene così, non si tocchi la CO2. La Germania è rimasta ondivaga fino a poche settimane fa. Eravamo proprio in Germania quando il

Bundesrat ha approvato un 'Beschluss', ovvero una risoluzione che fortunatamente ingloba parecchie delle proposte di Salini sulla CO2. Noi eravamo in Germania anche per il 'made in' sul quale, ancora oggi, la Germania è estremamente riluttante, perché, secondo noi sbagliando, spera di recuperare nel tempo le posizioni perse in Cina.

I dazi europei sulle BEV cinesi e le contromisure annunciate da Pechino, insieme al nuovo framework tariffario americano post-2024, stanno accelerando una regionalizzazione dei mercati. Per la filiera italiana, questo scenario è un'opportunità o un rischio?

Secondo il Global Automotive Supplier Study 2026 di Boston Consulting Group, la regionalizzazione è reale, ma introduce un paradosso: le supply chain *lean* degli ultimi vent'anni minimizzavano i costi, mentre le reti regionali e più resilienti di cui oggi l'industria si rende conto di aver bisogno costano molto di più. In Europa questo si traduce in uno svantaggio di costo strutturale fino al 35% rispetto alle aree più competitive, aggravato da costi energetici circa doppi rispetto a Usa e Cina. Il rischio strategico per l'Europa, e quindi anche per l'Italia, è una regionalizzazione troppo lenta per trattenere il valore critico, con una crescente dipendenza da investimenti esterni per mantenere la propria base industriale. Le decisioni dei prossimi due-tre anni saranno decisive per la configurazione del settore per il prossimo decennio.

Il ciclo inflattivo post-2021 — alimentato da vari fattori, fra cui i conflitti e le tensioni sulle rotte energetiche, ha compresso i margini operativi di molti fornitori?

Secondo i dati dell'edizione 2025 dell'Osservatorio sulla componentistica automotive italiana e sui servizi di mobilità, studio annuale di ANFIA e Camera di commercio di Torino basato su un'indagine campionaria, fra i primi motivi condizionanti il business delle imprese nel 2025-2026 si mette in luce la perdurante difficoltà di farsi riconoscere aumenti dei costi di produzione da parte degli OEM (per il 50% delle imprese è un fattore "molto rilevante"). Non a caso, alcuni fornitori stanno cercando di passare dal ruolo di semplici componentisti a quello di "system supplier", per essere più competitivi nelle negoziazioni con gli OEM. Oggi gli OEM si trovano a gestire una complessità crescente: veicoli sempre più elettronici e interconnessi, cicli di sviluppo più rapidi, normative ambientali stringenti. A questo si aggiungono catene di fornitura globali fragili, con rischi legati a tempi, qualità e compatibilità dei componenti. Coordinare decine di fornitori per ogni sottosistema richiede tempo, risorse e controllo. Per questo gli OEM cercano partner capaci di integrare più funzioni in una sola soluzione, affidabile e già pronta per essere installata.

ANFIA ha un'interlocuzione diretta con il MIMIT e con le istituzioni europee. Quali sono le due o tre misure di policy, non generiche ma operative e finanziabili, che ritiene indispensabili nei prossimi 18 mesi per evitare che la filiera italiana perda massa critica in modo irreversibile? Quanto è ancora diffusa questa esposizione per la filiera italiana?

Alla filiera italiana, sicuramente più esposta rispetto ai Paesi europei competitor, occorrono prioritariamente un intervento deciso sui costi dell'energia, l'introduzione di misure strutturali di stabilizzazione del mercato, il potenziamento di misure agevolative destinate a progetti di ricerca, sviluppo e innovazione su tecnologie chiave (anche dual use) nonché una semplificazione degli strumenti a sostegno degli investimenti. Ora che è stato sbloccato dal Consiglio dei Ministri il "DPCM Automotive", risorse pari a 1 miliardo 343 milioni di euro saranno destinate al sostegno delle imprese della filiera per investimenti produttivi, ricerca, sviluppo e innovazione e saranno previsti anche incentivi mirati per la mobilità sostenibile e il rinnovo del parco circolante dei veicoli commerciali. Il prossimo luglio, inoltre, verranno reintegrate risorse pari a 251 milioni di euro che sono state destinate, per esigenze di bilancio, alla copertura del decreto-legge per contrastare il caro carburanti e a sostegno delle imprese dell'autotrasporto. A seguito di questo reintegro, nel complesso, quindi, oltre il 70% delle risorse sarà destinato ad accordi per l'innovazione, rivolti a progetti di ricerca, sviluppo e innovazione, contratti di sviluppo e mini contratti di sviluppo, nuovo strumento più compatibile con l'ordine di grandezza degli investimenti delle PMI.

Editoriali e commenti

Lezioni americane per Dealer millenari

Gianluca Sabatini

Nell'era dell'IA, il vantaggio competitivo di una Concessionaria continuerà a essere una cosa antica: la qualità della relazione.

Dal calcio all'elettrico: chi non vede il cambiamento rischia di restare fuori dalla partita, Europa compresa

Umberto Seletto

Spicchiole strategie da banchina

Gianluca Sabatini