

AUTO&MOTORI
CONTROMANO
Il flop elettrico ha portato alla canna del gas

Attualmente le emissioni medie delle auto vendute da un costruttore non devono superare i 95 g/km di CO₂. A partire dal 2025 però le norme Ue hanno abbassato la quota massima a 93,6 g/km. Una soglia che molti costruttori rischiano di non centrare, visto che le vendite delle auto elettriche non crescono come ipotizzato. L'industria automobilistica europea rischia così di dover pagare sanzioni pari a 15 miliardi di euro per le emissioni

di CO₂ eccessive delle vetture che immatricula. La norma prevede una multa pari a 95 euro per ogni grammo di CO₂ in eccesso per km, moltiplicato per il numero di veicoli venduti. Ora l'associazione che raggruppa i costruttori (Acea) chiede di rinviare di due anni il nuovo standard in vigore dal 2025. Più che una richiesta, è una supplica. L'automobile, per colpa dell'elettrico, è alla canna del gas. E purtroppo questa non è una battuta.

Tecnologia, design, prezzi e strategia L'auto cinese fa sul serio

ALBERTO CAPROTTI

Numeri suggeriscono che si tratti ancora di un fenomeno di nicchia, ma la Cina dell'automobile sta arrivando sui nostri mercati. Prezzi vantaggiosi, strategia intelligente, design accattivante: non sarà un'invasione perché i marchi di Pechino hanno da sdoganare l'handicap di nomi esotici e sconosciuti ai più, ma l'approccio è frutto di una pianificazione studiata. Che parte dalla volontà di aprire reti di vendita e di assistenza capillari, e passa dall'aver intuito che per far breccia da noi occorre non puntare sull'elettrico ma offrire motori ibridi e termici.

Nei primi nove mesi del 2023 sono state immatricolate in Europa 462.600 vetture prodotte in Cina. La maggior parte (il 46,4%) continua a essere rappresentata da modelli provenienti da stabilimenti cinesi ma prodotti da marchi tradizionali, come Bmw, Lotus, Volvo, Honda, Dacia, Citroen, Ds, Smart e Tesla. La quota dei marchi cinesi "doc" invece - sono 19 sinora quelli che esportano in Europa, appartenenti a 11 Gruppi diversi - pur in crescita, rimane minoritaria (il 4,3%), pari a 19.800 auto, percentuale che in Italia si ferma poco sopra il 2%, come afferma una ricerca dell'Osservatorio Auto e Mobilità della Luiss Business School, in collaborazione con CARe Center for Automotive Research and Evolution dell'Università Guglielmo Marconi. Ma la portata del fenomeno è risultata evidente nello scorso fine settimana a Torino, durante il riuscitissimo Salone dell'Auto organizzato all'aperto in centro città. Su 40 espositori, solo 7 arrivavano dalla Cina: Dongfeng, presente con i brand Voyah e M-Hero, Byd, Omoda e Jaecoo, che appartengono al gruppo Chery, e MG che con 26.607 vetture immatricolate

nei primi 8 mesi dell'anno è il primo brand cinese in Italia. Eppure è stata una presenza che ha incuriosito molto il pubblico

che ha affollato i loro spazi espositivi. Lo spettro dei dazi europei sulle vetture elettriche che incombe sull'importazione

(fino al 35% da sommare all'attuale 10%), decisione che verrà votata a Bruxelles il 25 settembre, non sembra spaventarli affatto. «Abbiamo una diversificazione di prodotto molto ampia», ha detto a Torino Ma Lei, general manager di Dongfeng che al Salone ha presenta-



La nuova Omoda 5, proposta a partire da 27.900 euro

to la novità Dongfeng Boxe Voyah Courage. «Oggi vendiamo 10 mila unità in Europa, ma presto arriveremo a 20-30 mila», ha aggiunto,

precisando - ma senza escluderlo - che non è ancora il momento per parlare di costruire una fabbrica Dongfeng in Piemonte,

probabilmente nel comprensorio di Torino, come molti voci sostengono da tempo. «Dalla Cina arrivano prodotti nuovi e interessanti per i consumatori. La qualità è ormai ottima e pure la rete post vendita e di assistenza si è allineata ai canoni europei», affermano da CA Autobank, società di finanziamento e di leasing che sta accompagnando l'ingresso di diversi brand cinesi in Europa.

Il Gruppo Chery al Salone di Torino ha mostrato la Omoda 5, interessante crossover mosso da un benzina da 1.6 litri, lungo poco più di 4 metri, quasi interamente costruito in casa: i prezzi partono da 27.900 euro, una cifra più che concorrenziale per una vettura di questa categoria e con queste dotazioni. Omoda, marchio giovane che punta molto sulla tecnologia dei suoi prodotti, esporta in 40 mercati e ha già 63 punti vendita in Italia, che diventeranno 80 entro la fine dell'anno. Altre novità in arrivo dalla Cina sono marchiate BYD, leader mondiale nella produzione di vetture elettrificate. Se l'hypercar 100% a batteria YangWang U9 che impiega ben quattro motori elettrici indipendenti per oltre 1.300 Cv complessivi pare solo una manifestazione di muscoli che non arriverà in Italia, al pari del grande Suv elettrico Tang, resta indubbio che BYD sul nostro mercato da qualche mese può vantare la Seal U-dmi, un'ibrida a benzina Plug-in che al momento per contenuti, estetica, piacere di guida e prezzo (29.000 euro con il massimo degli incentivi, 10mila in più senza) risulta a nostro parere l'automobile migliore in assoluto che ha debuttato quest'anno.

INAUGURATO L'HUB A TORINO

Stellantis Pro One a Mirafiori per i commerciali Tavares: «Conferma il nostro impegno in Italia»

 ADRIANO TORRE
Torino

La difesa e la valorizzazione della produzione in Italia: Carlos Tavares, Ceo di Stellantis, blinda un concetto forte in un momento nebuloso per la transizione della mobilità e la relativa produzione di nuovi modelli. L'incognita però è rappresentata dalle normative: «Non posso sapere cosa si deciderà in Europa, e come si muoveranno i consumatori, ma le decisioni coincideranno con le scelte sulle nuove emissioni di CO₂ del 2025 e quelle sullo stop ai motori termici del 2035. Noi ci siamo preparati su tutti i fronti, siamo pronti con ogni tipo di motorizzazione: rimangiarsi le decisioni prese sarebbe surreale per l'Europa». Tavares ha parlato a margine di una giornata importante, l'inaugurazione dell'Hub globale del Gruppo per i veicoli commerciali a Torino, un centro operativo fondamentale con la più recente denominazione di Stellantis Pro One che nasce nel rinnovato scenario del Mirafiori Automotive Park 2030, cuore produttivo torinese orientato alla sostenibilità. In pratica un centro operativo globale, punto di riferimento strategico di tutte le funzioni «la cui nascita conferma il nostro impegno in Italia, e che armonizza la strategia e le linee guida della business unit per aumentare l'efficienza e la velocità del processo decisionale».

In pratica, una mente pulsante e operativa, all'inizio con 80 professionisti pronti a integrare le numerose funzioni trasversali di ingegneria, marketing, sviluppo prodotto vendite, logistica, comunicazione, finanza, risorse umane, acquisti e molto altro che riunisce un team di coordinamento operativo per tutti i dipendenti coinvolti nel business dei veicoli commerciali. L'Hub Pro One è stato inaugurato da Jean Philippe Imparato, numero uno di Pro One e responsabile business unit veicoli commerciali, che ha ricordato come «nella prima metà del 2024 Stellantis Pro One si è confermata al primo posto nei mercati di Europa, Sud America, Medio Oriente e in Africa dove ha pure superato Toyota». Al suo fianco Carlos Tavares che ha sottolineato «il ruolo centrale dello stabilimento di Atessa per la produzione di veicoli commerciali, segmento redditizio che rappresenta un terzo del nostro fatturato, ulteriore testimonianza del nostro



Il Ceo di Stellantis, Carlos Tavares, durante l'inaugurazione dell'hub per i veicoli commerciali a Torino

profondo impegno in Italia».

Inevitabile però l'allargamento del fronte di interesse sul Gruppo Stellantis, così come il riferimento al momento della Volkswagen che ha ipotizzato la chiusura di impianti e il taglio di 15 mila posti lavoro: «Non posso parlare di cosa succeda a loro. Ma noi abbiamo anche preso in passato decisioni impopolari, non dico che siamo fuori ma stiamo lavorando duramente per evitare quello che è successo a Volkswagen. Troppo presto - ha aggiunto Tavares - per parlarne oggi, dipende da molte situazioni, normative e molto altro: solo il futuro ci dirà se siamo in grado di evitare problemi di questo tipo». Si toccano altri temi importanti: «A Mirafiori vogliamo produrre più cambi, arrivare a 80 mila al mese...» La Maserati: «Abbiamo integrato la nuova tecnologia, ma dobbiamo ancora lavorare sulla comunicazione del marketing: non siamo ancora riusciti a posizionare Maserati come merita, un brand di lusso puro. La GT Cabrio è un modello eccellente». Tavares ha confermato alcuni progetti: «A Mirafiori si produrrà la nuova 500 ibri-

da». E ancora, un'inversione di tendenza rispetto a una scelta elettrica sul fronte Alfa Romeo: «L'ibrido sta registrando grande successo e stiamo pensando di dotare l'Alfa di un nuovo motore ibrido». Sul problema dei costi, «da anni sosteniamo che il vero ostacolo all'elettrificazione sono i costi: la gente vuole comprare l'elettrico allo stesso prezzo del termico, ma così chi costruisce va in difficoltà. Molto dipende da quanto velocemente riusciamo a ridurre i costi e dalla volontà europea di sostenere i consumatori nell'acquisto elettrico». Quanto a Termoli, proprio ieri il ministro delle Imprese Urso, ha comunicato che procederà a ricollocare altrove i fondi Pnrr in assenza di certezze sui tempi di realizzazione della Gigafactory: «Non posso prevedere l'andamento di mercato - ha detto Tavares -. Gli investimenti in Germania e Italia dipendono dalle norme europee e dalla crescita di vendite dei veicoli elettrici: aumenteremo la produzione di batterie quando cresceranno le vendite delle auto elettriche».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA NOVITÀ

Con CX-80 Mazda rilancia il diesel e la minuziosa artigianalità giapponese

Presentare oggi un Suv da 5 metri di lunghezza, e per giunta con un diesel sotto il cofano, sembra un azzardo per il mercato italiano. Mazda lo ha fatto con la sua nuova CX-80, che arriverà in concessionaria in Ottobre affiancandosi alla sorella minore CX-60. E senza timore alcuno di risultare fuori tempo. Occorre vederla infatti per giudicare. Per capire che esiste comunque un mercato per questo tipo di vetture, grandi strade che fanno di spazio e comodità i loro punti di forza. Ma nel caso di Mazda, c'è molto di più. Perché se la qualità costruttiva del marchio giapponese è nota da sempre, con la sua nuova ammiraglia il marchio di Hiroshima punta ancora di più sull'artigianalità dei suoi interni e del design, frutto di una cura maniacale di chiodi creati e assemblati. Un concetto che

La nuova Mazda CX-80: arriverà su strada in ottobre



Roberto Pietrantoni, amministratore delegato di Mazda Italia, spiega così: «La CX-80 riassume il meglio della cultura e della filosofia dei maestri Takumi, gli artigiani che lavorano per noi facendo della raffinatezza e della cura dei dettagli due elementi imprescindibili». Ecco allora le impunture dei sedili che richiamano quelle dei kimono, il legno d'acero per gli interni, gli

spazi vuoti studiati per esaltare il piacere di abitare l'auto. In più questa vettura beneficia dell'innovativa verniciatura Takuminuri, con una nuova tinta Artisan Red che accentua le forme. Oltre al diesel da 3.3 litri mild hybrid, la CX-80 offre in alternativa un Plug-in hybrid, e una versione a 7 posti. Il listino parte da 61.000 euro. (A.C.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA RETE CERTIFIED CON HUB DEDICATI

L'usato vola: quello di Mercedes di più

«S»cusi, ma se acquisto una macchina nuova, mi ritirate l'usato?». Fino a 15 o 20 anni fa i concessionari storcivano il naso davanti a questa domanda e non sempre la risposta era positiva, o almeno non era vantaggiosa per l'acquirente la valutazione offerta per la vettura da offrire in permuta. Con la crisi del settore automobilistico prima, il processo di elettrificazione e con il Covid poi, alla stessa domanda, la risposta è diventata: «Certo che sì». Anche perché di auto se ne vendono sempre meno e i costruttori (ma soprattutto i concessionari) si sono resi conto che in Italia oggi per ogni vettura nuova immatricolata, se ne acquistano quasi due di seconda mano. Così, il mercato dell'usato solo nel mese di agosto (dati Unrae) ha totalizzato 301.345 trasferimenti di proprietà al lordo delle minivolture a concessionari (l'1,8% in meno rispetto ad agosto 2023) ma nei primi otto mesi del 2024, ben 3.548.991 (+6,3% rispetto allo stesso periodo del 2023), diventando il bancomat di costruttori e concessionari. L'elettrico sarà anche il futuro ma l'usato è sicuramente il presente. E chi, in tempi non sospetti, ha creduto fortemente nell'usato adesso, aspettando il «tanto atteso boom

dell'elettrico», se non altro, riesce a limitare i danni. Un costruttore che, da questo punto di vista ci ha visto lungo, è sicuramente Mercedes-Benz che da oltre quarant'anni (nel 1993 con Occasioni Fidate, nel 1997 con Ex Novo, nel 2011 con FistHand e nel 2019 ad oggi con Certified) ha considerato il mondo dell'usato come fosse un marchio indipendente. Un «brand» che in 5 anni, ha venduto più di 80.000 veicoli fra vetture, van e super bolidi griffati AMG. Tutti i veicoli in vendita hanno massimo 6 anni di vita, fino a 150.000 km, fino a 48 mesi di garanzia, 150 controlli, e una forza vendita specializzata. La rete Certified si compone sul territorio nazionale di 35 punti vendita di cui 8 Used Car Centers, hub dedicati esclusivamente all'usato «che rappresentano - sostiene Giuseppe Vario, Responsabile Usato Mercedes-Benz Italia - il fiore all'occhiello del programma Certified». Fra questi, da segnalare il Mercedes-Benz Bonera Certified di Brescia (ha ospitato la presentazione per il 5° compleanno di Certified) che ha una media di 1.000 vetture vendute all'anno.

Ferdinando Sarno

© RIPRODUZIONE RISERVATA