

**AUTO&MOTORI**
**CONTROMANO**
**Che disastro gli italiani al volante**

Si chiama "Barometro della guida responsabile": lo pubblica annualmente Vinci Autoroutes su dati Ipsos in base a un sondaggio su 12.413 persone in 11 Paesi, e offre una panoramica sui comportamenti degli europei al volante. Gli italiani, in particolare, non ne escono bene: il 60% quando guida ammette di insultare gli altri conducenti, l'82% di superare spesso il limite di velocità indicato, il 56% di non rispettare le distanze di sicurezza, il 27% di sorpassare a

destra in autostrada, il 74% di usare il cellulare mentre è al volante, il 30% di guidare anche se e quando è molto stanco, il 18% dei maschi tra 25 e 34 anni ammette di aver guidato in almeno un'occasione in stato di ebbrezza, il 9% dopo aver fumato cannabis. L'indagine non lo dice, ma è probabile che il 99% di chi legge questo sondaggio sia convinto di non riconoscersi in nessuna di queste categorie: i più pericolosi, forse, sono proprio loro. (A.C.)

A 10 anni dal clamoroso sfogo di Marchionne, secondo uno studio di Boston Consulting ogni vettura 100% a batteria venduta oggi negli Usa rappresenta per i costruttori un forte "buco" in bilancio. Mercedes e Ford le prime a invertire la rotta: «Produrremo motori termici ancora per molti anni»

ALBERTO CAPROTTI

La transizione ecologica costa, e questo si sapeva. Ma nel settore della mobilità, la rivoluzione peggio organizzata della storia sta portando a una situazione paradossale. Secondo uno studio di Boston Consulting Group, la maggior parte dei costruttori perde in media 6 mila dollari (circa 5.500 euro al cambio attuale) per ogni vettura elettrica venduta, considerando un valore medio di 50 mila dollari al netto dei crediti d'imposta per i clienti. Al momento questa voragine viene compensata dalle vendite di auto diesel, benzina e ibride - che non a caso in Italia hanno subito un incremento medio di prezzo del 34% negli ultimi tre anni -, ma se le cose non cambieranno si prospettano tempi duri per le Case automobilistiche.

La stima della multinazionale di consulenza strategica riguarda specificatamente il mercato americano, ma anche i marchi europei navigano nella stessa situazione. Motivo per cui, scrivono gli analisti del BCG, «la più grande sfida per l'industria non è solo riuscire a vendere le vetture 100% a batteria superando lo scetticismo espresso sinora dal mercato, ma anche produrre in modo profittevole la prossima generazione di elettriche». Sono passati dieci anni esatti da quel 21 maggio 2014 quando, a Washington, il Ceo dell'allora Fiat Chrysler, Sergio Marchionne, disse agli americani: «Non comprate, per favore, la nostra 500 elettrica, perché ogni volta che ne vendo una

**2025**  
È l'anno nel quale Audi aveva stimato di poter iniziare a vendere le sue auto elettriche con margini positivi. Ma l'obiettivo ora è stato spostato in avanti



L'ad di Mercedes-Benz, Ola Källenius, alla presentazione della concept CLA Class all'ultimo Salone di Monaco

# L'ultimo paradosso dell'elettrico

## Ogni auto fa perdere 5.500 euro

perdo 14 mila dollari...». Sembrava solo uno sfogo per sottolineare la sua avversione verso l'elettrico, in realtà Marchionne aveva toccato un tema che avrebbe segnato il futuro. Oggi le cose vanno meglio, ma fino ad un certo punto. A guadagnare davvero dalle vendite di veicoli a zero emissioni sarebbero oggi solo due grandi Gruppi, uno certificato dalle trimestrali depositate in Borsa e l'altro per affermazione del suo Ceo. Tesla ha impiegato dieci anni per arrivare a rendere profittevoli le sue auto a batteria: il fatto di essere un marchio nativo elettrico l'ha agevolata, ma anche Elon Musk oggi per con-

tinuare a guadagnare ha dovuto sforbicare i listini delle sue vetture in tutto il mondo. L'altro costruttore che è - o almeno dichiara di essere - in attivo è, a sorpresa, Stellantis. Carlos Tavares lo ha dichiarato pubblicamente parlando lo scorso dicembre a una conferenza di Goldman Sachs, banca d'affari statunitense. L'amministratore delegato di Stellantis ha spiegato di essersi riuscito stando non solo «estremamente attento ai costi» ma cercando «continuamente di livellare i margini tra elettriche e termiche». Renault, che sull'elettrico ha scommesso tanto e da tempo, ha scelto di scorporare l'attività

per i mezzi esclusivamente a batteria in una società chiamata Ampere da portare in Borsa, ma ha poi dovuto rimandare il debutto della quotazione. Ora l'obiettivo dichiarato è ridurre del 40% i costi delle auto elettriche del marchio in tre o quattro anni per ottenere margini positivi del 10%, ma solo nel 2030. Quanto a Audi, il marchio premium tedesco aveva indicato il 2025 quale primo anno per cominciare a guadagnare sulle elettriche, ma l'obiettivo è stato spostato in avanti. «All'inizio pensavamo che avremmo raggiunto rendimenti positivi entro la metà del decennio. Ma alla luce degli attuali sviluppi, è

probabile che ci siano ritardi», ha detto il Ceo, Gernot Döllner. Inevitabile dunque fare un passo indietro. Ola Källenius, amministratore delegato di Mercedes-Benz, è recentemente tornato a parlare della frenata alle strategie di elettrificazione del costruttore di Stoccarda: «Nei prossimi anni nella nostra gamma ci saranno sia auto elettriche sia vetture con motori a combustione elettrificati», ha spiegato il top manager all'ultima assemblea degli azionisti. «E se c'è domanda - ha aggiunto - ci saranno anche nel prossimo decennio. Ci assicuriamo che tutti i sistemi di propulsione vengano completamente ag-

giornati e poi toccherà ai clienti decidere». Anche Ford ha innestato la retromarcia. Nel 2021 il costruttore americano aveva dichiarato l'obiettivo di vendere solo auto elettriche dopo il 2030, cinque anni prima di quanto deciso dall'Europa con il bando delle nuove vetture endotermiche. Alla luce di quanto sta accadendo invece «se vedremo una forte domanda, ad esempio per i veicoli ibridi Plug-in, continueremo a produrli anche dopo il 2030», ha detto il responsabile delle attività europee di Ford, Martin Sander, al summit Future of the Car.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**I numeri del mercato**
**29%**

è la percentuale di vetture sul totale immatricolate con la formula del noleggio nel 2023 in Italia

**42%**

le auto ibride (mild+full) vendute in Italia nel primo quadrimestre 2024

**9,6%**

è la media del primo quadrimestre 2024 delle "km zero", cioè delle vetture che Case automobilistiche e concessionari immatricolano a se stessi pur di raggiungere obiettivi di mercato

**43%**

la percentuale di auto di fabbricazione locale venduta in Cina nel 2023. Quattro anni prima era solo del 27%

**31,1%**

La quota di mercato delle vetture a benzina nuove acquistate in Italia nello scorso mese di aprile. Quelle a gasolio sono scese al 14,8% del totale.

**PIÙ CONFORT ED EFFICIENZA**
**Volkswagen aggiorna il suo best seller**  
**La terza Tiguan fa il pieno di tecnologia**


Se dal 2017 è la Volkswagen più venduta nel mondo, non può essere un caso. Come un best seller da rileggere volentieri, o un film che non scade mai: poche vetture nella storia recente dell'auto hanno avuto la capacità di arrivare alla terza generazione restando sempre un modello di successo come la Tiguan. Il marchio tedesco l'ha appena rinnovata senza stravolgerla - sarebbe stato un delitto farlo - intervenendo soprattutto su confort ed efficienza. Ecco allora il nuovo motore ibrido 1.5 Plug-in da 204 o 272 Cv con autonomia in solo elettrico raddoppiata (quasi 130 km dichiarati prima di viaggiare in termico), e la scelta di mantenere in alternativa due propulsori a gasolio (2.0 litri da 150 e 193 Cv) oltre al mild hybrid a benzina da 48 Volt (130 o 150 Cv). Le nuove Tiguan - già in consegna tranne le Plug-in che arriveranno a luglio - sono tutte e solo con trasmissione automatica: il listino parte da 39.700 euro. Non cambiano le dimensioni (4,54 metri la lunghezza), l'utile sedile posteriore scorrevole (14 cm) e il bagagliaio da 652 litri che resta tra i più capienti della categoria, a conferma del fatto che la Tiguan è ancora una delle migliori auto da famiglia sul mercato con la sua ottima guidabilità e il design non invadente pur trattandosi di un Suv. Nuova la tecnologia di bordo, ora con l'head-up display che proietta sul parabrezza le informazioni per il guidatore, la manopola rotore per i comandi, il selettore del cambio spostato sul pannello dello sterzo al posto della leva del tergicristallo e i potenti fari Led Matrix Hd, mentre tornano i tasti fisici sul volante. Tra i sistemi di assistenza alla guida debutta l'assistente di parcheggio e il Side Assist con l'Exit Warning che controlla l'arrivo di bici o auto lateralmente avvisando con un segnale luminoso e ritardando automaticamente l'apertura della portiera in caso di pericolo. Perché anche i grandi classici si meritano quanto di meglio offra la tecnologia. (A.C.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

 Canale motori  
[www.avvenire.it/economia/motori](http://www.avvenire.it/economia/motori)

Si può accedere anche con il QR Code


**IL DEBUTTO AL TRANSPOTEC LOGISTIC**
**Koelliker, un'altra idea nei veicoli commerciali**  
**Ecco Maxus eDeliver 5, re dell'ultimo miglio**


FERDINANDO SARNO

«Koelliker è un nome storico della distribuzione italiana che si sta rinnovando proponendo nuove idee sul mercato italiano». Esordisce così Marco Saltalamacchia, Executive Vice President & Ceo del Gruppo Koelliker nel suo intervento al Transpotec Logistic 2024, la piattaforma integrata di business per lo sviluppo di trasporto e logistica. «La nostra idea - aggiunge - è quella di rispondere e soddisfare tutte le esigenze del trasporto, privato e pubblico, dalle due ruote fino alle 7,5 tonnellate. E Maxus è protagonista di questo progetto grazie alla sua gamma di veicoli commerciali particolarmente ricca ed efficace». Il marchio Maxus fa parte del colosso cinese SAIC Motor, ed è distribuito in 73 paesi, con vendite record in Australia, Cile, UK e Paesi Nordici. I suoi mezzi non sono solo elettrici ma anche diesel. Quella del Transpotec 2024 è stata l'occasione giusta per presentare un nuovo veicolo commerciale che va ad aggiun-

gersi ad una gamma importante (Maxus eDeliver 9, modello del segmento Bev large van, Maxus eDeliver 7, furgone elettrico ideale per consegne in città, Maxus eDeliver 3, un furgone con un volume di carico fino a 6,3 m3); è il Maxus eDeliver 5. Si tratta di un veicolo medio-piccolo, con tre posti in cabina, doppia porta laterale scorrevole, pensato per le esigenze del "door-to-door" contemporaneo e per muoversi agevolmente negli spazi ristretti delle ZTL. Mezzo studiato per i trasporti dell'ultimo miglio, è accreditato di caratteristiche funzionali importanti come la dimensione, il volume e la portata utile, ma anche per i contenuti e il livello tecnologico. «La nostra collaborazione con Maxus è iniziata solo tre anni fa ma è rapidamente diventata una storia di successo - conclude Saltalamacchia -. Questo ci ha portati a competere con marchi di grande tradizione e presenza sul mercato italiano, e ad essere oggi i primi in Italia nei veicoli commerciali full-electric».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**LE NOVITÀ DELLA VERSIONE 2024**
**Cambia dentro e ha più spinta su strada**  
**Jeep Renegade si converte solo all'ibrido**


il Maxus eDeliver 5 distribuito in Italia da Koelliker

Tranquilli, è sempre lei. L'avviso è necessario, perché pochi modelli d'automobile sono così paciosi e confortanti come la Renegade, al punto che ogni stravolgimento potrebbe essere destabilizzante per i suoi (molti) soddisfatti estimatori. Quella che sparisce nella versione 2004 in realtà è la versione Diesel, così pure i motori a benzina tradizionali. Segno dei tempi, anche se non è detto che non si tornerà indietro. Nel frattempo nel listino di Jeep Renegade 2024 la scelta è solo tra due propulsori a benzina ibridi: il mild hybrid della Renegade e-Hybrid 1.5 da 130 Cv a trazione anteriore, e quello ricaricabile della Renegade 4xe Plug-in hybrid a trazione integrale. Abbiamo provato la prima, che assorbita la stragrande maggioranza delle vendite, quella con il sistema e-Hybrid a 48 V che risulta abbastanza atipico. Infatti il motore elettrico installato direttamente nel cambio a doppia frizione non si limita a contribuire parzialmente alla spinta del termico, ma ha abbastanza potenza da far muovere l'auto anche da solo, ad esempio nelle manovre di parcheggio o nelle ripartenze al semaforo fino a 20-30 km/h. Tutte le altre novità si concentrano all'interno dell'abitacolo, con un infotainment più reattivo e display più grandi, con quello a centro plancia basato su Google Auto e con navigatore TomTom. Nuovo anche il volante, con il mozzo quadrato e più compatto. La guida è facile e tranquilla, peccato che la silenziosità del motore venga in parte vanificata da fruscii aerodinamici avvertibili alle andature autostradali. Il modello d'accesso al mondo Renegade adotta cerchi da 16 pollici, e ha di serie tutte le novità introdotte dalla versione 2024. Dal livello Altitude arrivano cerchi da 17" e luci anteriori Full LED, clima e abbaglianti automatici, sensori di parcheggio. L'allestimento Summit si distingue per cerchi in lega da 18" e interni più curati. Il listino di nuova Renegade 2024 parte da 32.900 euro. (A.C.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA