

## colpi di clacson

### PNEUMATICI, DA NOVEMBRE DIVENTA OBBLIGATORIA L'ETICHETTA DI QUALITÀ

Tutti i pneumatici per autovetture e veicoli commerciali immessi sul mercato a partire dal prossimo 1 novembre (e prodotti dopo il 1 luglio 2012), dovranno riportare o essere accompagnati dall'etichettatura. Si tratta di una certificazione di qualità - spiega Assogomma, l'associazione che riunisce i costruttori di pneumatici - che ha come obiettivo migliorare la sicurezza e l'efficienza economica ed ambientale del trasporto su strada, attraverso la promozione di pneumatici più sicuri ed

efficienti dal punto di vista dei consumi di carburante e con bassi livelli di rumorosità. Allo scopo di agevolare l'acquirente, l'etichetta dovrà riportare informazioni su tre parametri fondamentali: la resistenza al rotolamento, l'aderenza sul bagnato ed il rumore esterno al rotolamento. In base a queste tre informazioni, come per gli elettrodomestici, anche le gomme saranno suddivise in 7 classi di merito dalla A, la più efficiente, che consente risparmi di carburante, riduzione dello spazio di frenata ed un ridimensionamento del rumore esterno, alla G, la peggiore. Al momento però la normativa europea non prevede sanzioni

per i trasgressori, ovvero quei produttori o rivenditori che continueranno ad immettere sul mercato prodotti non conformi al regolamento Ue e non informeranno in maniera corretta e precisa l'acquirente finale. Per evitare quindi di subire raggiri o frodi, Assogomma suggerisce di verificare sempre le informazioni riportate in etichetta, consultando il materiale tecnico o il sito web del costruttore di pneumatici di riferimento, e richiedere lo scontrino finale o la fattura, controllando che vi siano riportate le informazioni relative all'etichettatura, o che queste vengano esplicitate con un documento specifico.

### MUSEO ENZO FERRARI: UNA VISITA PER CURIOSARE E AIUTARE I TERREMOTATI

Al Museo Casa Enzo Ferrari di Modena inaugurato a marzo, è ora visitabile lo studio del Drake. Mobili e accessori originali, fra cui un'agenda personale dove annotava impegni di lavoro e commenti. Il nuovo allestimento è anche una reazione al dramma del terremoto che ha piegato gli emiliani che Ferrari definiva «uomini capaci e ostinati». La Fondazione sta raccogliendo fondi per un'opera di utilità sociale nelle zone terremotate. Per questo il 26 giugno il Museo ospiterà una cena di beneficenza. Per partecipare: [www.museocasaenzoferrari.it](http://www.museocasaenzoferrari.it) (C.Mor.)

## l'inchiesta

L'idea Fiat sui carburanti a 1 euro al litro conviene solo per alcuni modelli. Per tutti gli altri meglio le normali promozioni

DI FERDINANDO SARNO

Pagare la benzina poco più della metà pur di riuscire a vendere automobili. Tra le tante iniziative promozionali viste in questi anni per sostenere un mercato agonizzante, quella proposta in questi giorni da Fiat è certamente la più forte, anche dal punto di vista mediatico. L'offerta - valida acquistando qualunque modello Fiat fino al 31 luglio 2012 - permette di fare rifornimento presso i distributori IP (benzina e diesel) pagando, fino al 31 dicembre 2015, solo 1 euro al litro, ed è alternativa allo sconto normalmente applicato al momento dell'acquisto dell'auto. L'ammontare dei litri di carburante erogabili varia a seconda del modello scelto. La domanda dunque è inevitabile: conviene veramente? Un'analisi approfondita rivelerebbe che, ai prezzi attuali (attorno a 1,80

# Effetto crisi, è il momento di comprare

euro per la benzina e 1,70 euro per il gasolio), l'offerta Fiat è chiaramente vantaggiosa solo acquistando una Freemont. Anche la Panda Classic e le versioni benzina di Qubo e Bravo risulterebbero lievemente più convenienti. In assoluto però è quasi sempre lo sconto applicato al momento dell'acquisto - da un minimo del 12% sulla Panda Classic diesel sino al 32% sulla Punto benzina - a rivelarsi l'offerta più vantaggiosa per il cliente. Ma il caso di Fiat non è isolato. Or-

mai tutti i marchi cercano di contendersi la torta a suon di offerte promozionali molto aggressive, arrivando a proporre al cliente uno sconto medio ponderato sui volumi di circa il 23%. Sconto che le case differenziano a seconda del tipo di vendita. La rottamazione, per esempio, vale mediamente, 500 euro. Con Volkswagen che sulla Polo arriva a 750 euro, Citroen a ben 1.500 e con Lancia Ypsilon e Renault Clio che propongono contributi specifici, sempre per rottamazione, di usato

con anzianità rispettivamente di 8 e 10 anni. Ford, per la Fiesta, vende la versione 5 porte allo stesso prezzo di quella a 3 porte con un risparmio di 750 euro al quale aggiunge optional gratuiti per un valore di altri 1.375 euro. Invece MINI, con il modello 1.6i One da 75 CV, cerca di attirare l'attenzione dei neopatentati proponendo loro un finanziamento al tasso del 4,99% con rate mensili da 99 euro regalando 3 anni di assicurazione furto e incendio e il contratto

Del 23% lo sconto medio praticato sul mercato. Battaglia di offerte per tutti i marchi. Dai 4.000 euro di vantaggi di Citroen sul Gpl ai finanziamenti mai così interessanti

di manutenzione per la durata di 5 anni/50.000 km. Per chi volesse comprare una Opel Corsa o una Volkswagen Polo in pronta consegna (cioè l'acquisto così come la vede in concessionaria senza scegliere colori, cerchi etc.) poi è previsto un ulteriore sconto rispettivamente di 1.000 e 1.500 euro. Ci sono promozioni anche per chi si orienta sul GPL: davvero interessante quella di Citroen, che offre fino a 4.000 euro di vantaggi su C3 1.4 Seduction in caso di permuta o rottamazione, con l'offerta dell'impianto GPL gratuito e l'estensione della garanzia a 5 anni. Se si aggiunge lo sconto (il 6-7% circa) applicato dai concessionari per riuscire a sopravvivere, è inevitabile pensare che non tutte le crisi vengono per nuocere. E che, portafogli permettendo, forse il momento giusto per acquistare un'auto è proprio questo.

# Toyota, il gigante è ibrido

## la nuova Yaris Hybrid

Numeri da record per il debutto della versione con doppio motore (elettrico+benzina): 32 km con un litro e prezzo identico alla gemella diesel. Con questa tecnologia il marchio giapponese ha già venduto 4 milioni di auto nel mondo

DI ALBERTO CAPROTTI

Il sogno elettrico esiste e resiste, ma la realtà, dopo anni di promesse e di rinvii, impone al mondo dell'automobile di ristabilire le giuste distanze tra presente e futuro. La risposta concreta, già ben roduta, guidabile e riformabile è una sola: quella rappresentata dai veicoli spinti da propulsioni ibride e a autonomia estesa, capaci di funzionare e dare vantaggi concreti in termini di consumi e di emissioni nell'immediato, senza costringere a rivoluzionare le infrastrutture e le reti di rifornimento sulle strade.

In uno scenario di mercato improvvisamente mutato, dove i criteri di acquisto sono diventati essenzialmente solo due (il prezzo e i contenuti tecnologici), la scelta ibrida del doppio motore (benzina o diesel + elettrico) risulta sempre più intrigante e gettonata, specie se sbarcano novità anche concettualmente rivoluzionarie. È il caso di Toyota, inventore e leader di questa tecnologia che ha appena tagliato il traguardo di 4 milioni di vetture ibride vendute nel mondo dal 1997 ad oggi. In quell'anno lanciava la prima Prius, già con l'ambizione di imporre una soluzione per la mobilità, specie quella cittadina dove il motore elettrico può aiutare al meglio quello a benzina e beneficiare spesso di tratti percorsi in modalità totalmente elettrica a zero emissioni inquinanti.

Ma la vera novità arriva oggi, con il debutto della Yaris Hybrid, che completa la gamma di un modello di grande successo, unico nel segmento B (che rappresenta in Italia il 38% del mercato totale) ad essere disponibile anche con questo tipo di motorizzazione oltre alle due tradizionali.



La Yaris Hybrid, ultima nata di Toyota, in vendita a partire da 17.500 euro

La svolta è prima di tutto rappresentata dal prezzo: la Yaris Hybrid infatti parte da 17.500 euro, la stessa cifra necessaria per acquistare l'analoga versione a gasolio, eliminando la tradizionale penalizzazione di costo che le auto a doppia

motorizzazione hanno rispetto alle altre. La sua unica concorrente tecnologica diretta è la Honda Jazz, che però ha un sistema ibrido completamente diverso, detto "mild hybrid", che si rivolge a clienti che

cercano una sensazione di guida più simile a quella delle auto tradizionali, e che non prevede lo spostamento da fermo in sola modalità elettrica. La Yaris "full hybrid", invece funziona anche con la sola trazione elettrica, seppure per bre-

vi tratti (2 km al massimo) e a bassa velocità (entro i 50 km/h). La vera funzione del motore elettrico è quella di aiutare il 1500 a benzina nella partenza da fermo, oltre ad offrire quel surplus di potenza e coppia utilissima quando si guida in modo deciso. Il risultato finale sono: emissioni di appena 79 g/km di CO2 e soprattutto i 32,3 km percorribili con un litro di benzina dichiarati da Toyota, ovvero il consumo più basso nel ciclo urbano dell'intero mercato. In più c'è il piccolo vantaggio fiscale derivante dal fatto che tassa di possesso e assicurazione vengono calcolate solo sulla potenza del motore a scoppio: 74 cv invece dei 100 reali ottenuti dal funzionamento congiunto dei due motori. Meno di quattro metri di ingombro, cinque posti veri: esteticamente identica alla gemella a benzina o diesel nel restyling che ha debuttato lo scorso ottobre (già 18.000 vendute sinora), la Yaris ibrida si distingue solo per le luci a led dei fari e per lo stemma posteriore blu. Inalterate anche le dimensioni del bagagliaio grazie alla trovata di sistemare le batterie sotto il divano posteriore. Proprio grazie all'ibrido, cuore pulsante della sua strategia commerciale già con Prius e Auris (alle quali si aggiungeranno nei prossimi mesi la Prius+ e la Prius Plug-in), il gigante giapponese conta di recuperare in fretta la perdita del primato mondiale di immatricolazioni che ha segnato (causa terremoto e tsunami) il suo drammatico 2011. Quest'anno, i veicoli full hybrid rappresenteranno circa il 15% delle vendite globali di Toyota e in Europa il 10% delle vendite totali di veicoli Toyota e Lexus.

Pagina a cura di Alberto Caprotti



ControMano

## Se Giulietta toglie il Golf

In tempi di depressione stabile e report economici listati a lutto, è bello registrare una cifra in controtendenza. Quella dell'Alfa Romeo Giulietta, che a maggio sul mercato italiano ha scavalcato per il secondo mese consecutivo la Volkswagen Golf (3.473 vendite contro 2.671), togliendo alla tedesca il ruolo tradizionalmente inattaccabile di leader del segmento, con una quota di oltre il 20%. Un sorpasso significativo - campanilismo a parte - perché riguarda un marchio al quale è impossibile non essere affezionato. E che meriterebbe più attenzione e investimenti. «Quando vedo passare un'Alfa Romeo, mi tolgo il cappello», diceva Henry Ford, infischiosene di fare un regalo alla concorrenza. Dalla prima Giulietta di Giuseppe Luraghi a quella di Sergio Marchionne, ovvero dall'Italia del boom economico a quella della grande crisi, sono passati 57 anni. L'Alfa era una scommessa allora, ma rischia di essere solo un rimpianto oggi se non si riesce a valorizzare nemmeno quel poco che funziona.

## AUDI IBRIDA, TRIONFO A LE MANS



Audi ha dominato l'80° edizione della 24 Ore di Le Mans conquistando un altro primato: quello della prima vittoria di una vettura ibrida. L'Audi R18 e-tron quattro è infatti dotata di un V6 turbodiesel di 3,7 litri da 510 Cv che aziona le ruote posteriori, mentre all'avantreno è presente un gruppo elettrico sviluppato con Bosch che genera corrente in frenata e la rilascia quando l'auto supera i 120 km/h.

## L'Oms: i gas dei diesel sono cancerogeni certi. Sorpresa l'Accea: «Emissioni nocive quasi a zero»

Non è più solo un'ipotesi: i gas di scarico prodotti dai motori diesel sono «cancerogeni certi» per l'uomo e l'esposizione a tali gas è associata ad un «rischio accresciuto di tumore al polmone e di cancro alla vesciva». Il verdetto è del Centro di ricerca sul cancro dell'Organizzazione mondiale della Sanità (Oms), che nel 1988 aveva classificato le emissioni dei motori diesel tra i cancerogeni solo «probabili». La pronuncia dell'Oms apre nuovi scenari, secondo l'associazione dei consumatori Codacons: «Ora le Procure - afferma l'organizzazione - potranno finalmente procedere contro i sindaci che non bloccano la circolazione dei veicoli e non prendono provvedimenti seri per scongiurare il superamento del valore limite di 50 µg/m3 di PM10, che per legge non andrebbe superato per

più di 35 volte in un anno». Possibile anche, annuncia l'associazione, una class action organizzata da persone ammalate di tumore ai polmoni. La notizia riguarda un mercato non da poco in Italia: nei primi cinque mesi del 2012 infatti sono state vendute 371.995 vetture diesel (pari al 54,5% del totale). Sorpresa si è detta l'Associazione europea dei costruttori d'auto (Accea): «Le ultime tecnologie diesel - rilava un portavoce - sono veramente molto pulite». Allen Scheffer, direttore esecutivo del Diesel Technology Forum, sottolinea che «miliardi di dollari sono stati spesi nella ricerca e lo sviluppo di motori diesel con sistemi e tecniche avanzate di controllo che ormai riducono le emissioni nocive a valori vicini alle zero per quanto riguarda gli ossidi di azoto, gli idrocarburi e il particolato».