

AUTO & MOTORI
CONTROMANO
Guerra aperta alle auto, tranne quelle blu

Sono più di 33mila le automobili di Stato attualmente in circolazione, il 10% delle quali sono le prestigiose "auto blu" di rappresentanza che anche l'attuale governo aveva promesso di tagliare. Ora un'inchiesta de Il Messaggero.it ci informa che queste ultime a fine anno addirittura saliranno dalle attuali 3.336 a 4.000. Emblematico il caso del Comune di Garratana, in Sicilia, che non arriva a 3 mila anime ma dove sarebbero ben quattro le auto ad uso e-

esclusivo con autista. A giudicare dalle richieste, a non poterne proprio fare a meno sarebbero soprattutto sindaci, governatori di regione, assessori comunali e regionali. Salvo poi dichiarare guerra alla circolazione delle automobili (degli altri), e invitare i contribuenti a sostituire la loro vettura con un bel monopattino, o una bicicletta che è tanto di moda, non inquina e fa anche bene alla salute. Davvero uno splendido esempio di coerenza.

Bentornata berlina, Citroën la reinventa



Arriverà a settembre la nuova generazione della C4, con motori diesel e benzina e una versione 100% elettrica a costi "abbordabili"

ALBERTO CAPROTTI

In origine indicava un particolare tipo di carrozza. Poi ha iniziato a contraddistinguere la carrozzeria. Ma se l'espressione "mettere alla berlina" indicava una pena utilizzata dal Medioevo fino all'Ottocento che prevedeva di lasciare un condannato su un suolo pubblico agli oltraggi della folla, in campo automobilistico l'accezione del termine ha assunto con gli anni una connotazione romantica. Di certo la carrozzeria d'autovettura con tetto fisso, generalmente dotata di 4 o 5 porte e principalmente realizzata nelle configurazioni a due o tre volumi ha avuto grande fortuna prima di cedere alla moda delle station wagon prima e dei Suv poi.

La tentazione di un ritorno è però sempre viva da parte dei costruttori, in particolare quelli che le berline le hanno fatte da sem-

pre e sempre bene. Così, forte di un'eredità di quasi cento anni di esperienza e oltre 12,5 milioni di berline compatte vendute dei modelli precedenti, dalla Ami alla GS, dalla BX alla Xsara fino alle recenti C4 Cactus e Sport-Tourer, Citroën con la nuova C4 riassume in un modello unico le forme che uniscono le caratteristiche delle hatchback e delle crossover compatte. Il suo compito è anche quello di introdurre nuovi stilemi che ritroveremo poi su altri modelli Citroën, come il taglio delle luci diurne a Led e della mascherina. L'assetto rialzato, l'accento di Airbump nelle fiancate e le plastiche grezze su passaruota e paraurti sono tipiche del mondo delle Suv, ma dettagli come i grandi incavi sul cofano motore, lo spoiler posteriore e il taglio dei gruppi ottici strizzano l'occhio anche a una clientela più moderna. La meccanica della nuova C4 è comune a molti altri modelli di ultima generazione del

gruppo PSA ed è quindi prevista da subito la scelta tra versioni benzina Puretech (da 100, 130 e 155 CV) e diesel BlueHDi (da 110 a 130 CV), oltre alla vera novità della gamma, cioè

12,5 milioni

È il numero di berline vendute da Citroën dal 1928, anno del debutto della prima C4, a oggi. Una storia di successo proseguita con Ami 6/Ami 8, GS/GSA, BX, ZX, Xsara, C4 e C4 Cactus

la versione elettrica e-C4. Quest'ultima propone un motore da 136 CV e 260 Nm alimentato da una batteria da 50 kWh, per un'autonomia di circa 350 km. L'elettrica tocca una velocità massima di 150 km/h, mentre i tempi di ricarica variano dalle oltre 24 ore della presa domestica ai 30 minuti per l'80% dell'energia con colonnine da 100 kW. Di serie, la vettura viene proposta con una WallBox, mentre il caricabatteria di bordo da 11 kW è opzionale. Vincent Cobée, da gennaio amministratore delegato di Citroën, sostiene proiezioni molto ottimistiche sul potenziale della variante elettrica della nuova berlina compatta francese: «All'avvio delle vendite, in programma per fine 2020, stimiamo di partire con un mix dell'8-10% per la versione a batteria, ma non mi sorprenderei se la domanda per la C4 elettrica raggiungesse nel giro di pochi anni, il 20% del totale». Il posizionamento della e-

C4 non sarà conque elitario: «Sappiamo bene - continua Cobée che se un'auto elettrica viene venduta a un prezzo simile a quello di una tradizionale, è probabile che la scelta ricada sulla prima. La differenza media tra una termica e un'elettrica è di 10-15 mila euro, ma calcolando il costo totale di esercizio in Europa già oggi si sfiora la parità. E con gli incentivi annunciati in molti Paesi le Ev diventeranno ancora più competitive». Lunga 4,36 metri con un passo di 2,67 metri, la C4 è alta 1,52 metri e larga 1,8 metri. L'altezza minima da terra di 156 mm la pone a metà strada tra le attuali C3 e C5 Aircross, con un bagagliaio che offre una capacità minima di 380 litri. I prezzi di listino saranno disponibili nelle prossime settimane: gli ordini saranno aperti a settembre, mentre le prime consegne sono previste per l'ultimo trimestre di quest'anno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il marchio tedesco alza i limiti dei suoi motori a doppia alimentazione: più di 100 km di autonomia e fino a 160 km/h in modalità elettrica per la nuova GLE 350 de

La Mercedes GLE 350 de 4Matic


L'IBRIDO DEL MARCHIO TEDESCO

Meglio e più di tutto: la tecnologia Plug-In secondo Mercedes

Maggiore potenza, maggiore autonomia, maggiore piacere di guida: questo garantisce, secondo Mercedes, l'ibrido Plug-In (quello per intenderci che prevede la ricarica con la presa di corrente, che poi è anche l'unico "vero" ibrido). I vantaggi offerti dall'alimentazione elettrica abbinata a motori diesel puliti e performanti derivano da una tecnologia che per il marchio tedesco è già arrivata alla terza generazione, frutto di un proficuo investimento in ricerca e sviluppo nell'ibrido, mondo nel quale altri marchi debuttano solo ora. L'intera gamma della Stella ne beneficia, ma è in particolare sulla nuova GLE 350 de 4MATIC che Mercedes-Benz fissa un nuovo punto di riferimento della sua tecnologia Plug-In Hybrid che ha denominato "EQ Power". Grazie alla batteria da

31,2 kWh, la più capace nell'offerta Plug-In dei marchi premium, e un motore elettrico da 100 kW, con un opportuno stile di guida questo Suv può viaggiare per oltre 100 km (ciclo NEDC) in modalità 100% elettrica, con un consumo ponderato di 1,3-1,1 litri/100 km ed emissioni di CO2 contenute in appena 34-29 g/km. Inoltre, sempre in modalità elettrica, può raggiungere i 160 km/h. Alle apposite colonnine DC, la batteria può ricaricarsi in circa 20 minuti (fino all'80%), oppure in circa 30 minuti (fino al 100%). Rispetto alla versione precedente, una delle maggiori innovazioni consiste nell'adozione di un convertitore di coppia

con frizione di esclusione, come elemento di avviamento, e di una frizione supplementare di separazione fra motore a combustione e motore elettrico, per marcia in modalità esclusivamente elettrica. Sotto il marchio EQ Power, Mercedes procede così nel costante sviluppo delle proprie vetture ibride plug-in. Già ora offre nella propria gamma oltre dieci modelli con questa tecnologia, dalle compatte fino all'ammiraglia Classe S. E l'obiettivo è poter avere entro fine 2020 oltre venti varianti di modelli. Le vetture ibride plug-in offrono i vantaggi di due mondi tecnologici: in città, possono circolare in modalità esclusi-

vamente elettrica; per gli spostamenti più lunghi, possono sfruttare l'autonomia del motore a gasolio. Tali sistemi migliorano l'efficienza complessiva del veicolo: oltre a recuperare energia in fase di frenata infatti, fanno operare il motore a combustione con valori di esercizio favorevoli. Anche la ricarica è possibile non solo dalla rete elettrica domestica, ma anche in movimento: infatti, il sistema infotainment MBUX (Mercedes-Benz User Experience) coadiuva la ricerca delle colonnine di ricarica pubbliche. Il riconoscimento vocale del sistema MBUX consente di avviare la ricerca pronunciando la frase: «Ehi, Mercedes, trovami una colonnina di ricarica nelle vicinanze». Senza fantascienza, è già realtà.

Alberto Caprotti
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Canale motori
www.avvenire.it/economia/motori

Si può accedere anche con il QR Code


ASSICURAZIONE AUTO

La "scatola nera" cresce e taglia le disparità sulla RC

La scatola nera (o black-box) - ovvero il dispositivo di sicurezza che permette il monitoraggio e la registrazione dei parametri tecnici del mezzo e del comportamento del conducente - è sempre più diffusa in Italia, con una penetrazione media nazionale sui contratti Rc auto del 23,4% nell'ultimo trimestre del 2019. La black-box è particolarmente diffusa nel

Sud Italia (Calabria, Campania, Puglia, Sicilia), con punte di circa il 60% nelle province di Caserta e Napoli, ma

anche in alcune province del Centro (Frosinone e Latina in Lazio, Prato in Toscana). L'obiettivo perseguito con la scatola nera dalle compagnie di assicurazione è quello di ridurre i costi legati a frodi e sinistri/incidenti. Tale risparmio per le compagnie dovrebbe riflettersi in un beneficio di prezzo per il consumatore. Ma è davvero così? Segugio.it, leader nella comparazione assicurativa in Italia, ha svolto un'indagine in merito: analizzando i dati relativi alle province di Aosta e Napoli - che si posizionano agli estremi dello spettro nazionale dei prezzi, con un premio medio Rca nell'ultimo trimestre 2019 rispettivamente di 303 euro e 607 euro - si nota che il differenziale di prezzi fra le due province è sceso da 370 euro dell'ultimo trimestre del 2015 a 303

euro dell'ultimo trimestre 2019, parallelamente all'aumento del divario fra le due province in termini di penetrazione della scatola nera, che si attesta a fine 2019 sui 46 punti percentuali. La crescente penetrazione della scatola nera a Napoli è stata determinante nella riduzione dei premi assicurativi e nell'avvicinamento dei costi, seppur ancora molto distanti.

Un'elaborazione grafica relativa a tutte le province italiane conferma la stretta correlazione tra l'aumento della penetrazione della scatola

nera, tra il quarto trimestre 2015 e il quarto trimestre 2019, e la diminuzione del premio medio Rc nello stesso periodo. Solo per un limitato numero di province la correlazione risulta più debole.

Secondo Emanuele Anzaghi, vicepresidente di Segugio.it, «attraverso questa tecnologia, le compagnie di assicurazione italiane hanno trovato una soluzione efficace e di mercato per favorire conducenti virtuosi in aree del paese difficili sotto il profilo del rischio. Certo, i prezzi sono ancora troppo eterogenei sul territorio nazionale, ma il ricorso sempre più capillare e tecnologicamente avanzato a questo tipo di strumenti potrà favorire un'ulteriore riduzione della forbice di prezzi».

Ferdinando Sarno
© RIPRODUZIONE RISERVATA