

PRIMA PAGINA

L'INOPINATO PESO DELLE PLUG-IN

QUATTORRUOTE.IT

Tra la transizione tecnologica e le guerre commerciali e politiche, sembra giungere all'orizzonte per l'automotive una tempesta perfetta. Forse addirittura un Armageddon: non ha esitato a usare analogie apocalittiche

Paolo Scudieri, presidente dell'Anfia, nel suo discorso all'assemblea annuale dell'associazione che riunisce le aziende della filiera, tenutosi a fine novembre nello stabilimento FCA di Melfi. Al netto della drammaticità del grido, Scudieri sa di che cosa parla. Oltre a ricoprire un ruolo istituzionale che lo rende il portavoce primo degli interessi della categoria, è anche un industriale di punta dell'automobile (suo è l'Adler Group, fornitore di moltissime Case, che si occupa di componentistica d'eccellenza). Dal suo osservatorio privilegiato, Scudieri conosce dunque perfettamente quali problemi stia vivendo l'automotive, nelle more di un cambio di paradigma già complesso di per sé e che è reso ancora più difficile da un

LE POSSIBILI MULTE MUTANO GLI EQUILIBRI DI MERCATO: ELETTIFICATE SUGLI SCUDI

palcoscenico che va complicandosi. Non bastassero le incognite del processo di decarbonizzazione dell'industria – con tutto ciò che comporta in termini di maggiori investimenti, contrazione dei ricavi e sperimentazione di nuovi modelli di business –, il contesto è in contrazione un po' ovunque (dalla Cina, dove le vendite stanno rallentando, alla Germania, la cui produzione è ai minimi da 22 anni).

Mentre headquarter e policy maker sono occupati a disegnare una trasformazione di cui è arduo immaginare i confini finali, rimane la contingente necessità di tenere in piedi il mercato, qui e ora. E il 2020 sarà, in questo, un anno decisivo. Dal 1° gennaio, i costruttori dovranno affrontare un'ulteriore sfida. Dopo l'entrata in vigore a settembre della seconda fase dei test d'omologazione Wltp, a inizio anno debuttano le nuove norme europee sulle emissioni medie di CO₂. Il valore ammesso scende da 130 a 95 g/km, misurato però non sull'intera gamma dei prodotti, ma sul 95% del venduto: ciascuna Casa potrà scegliere quali modelli inserire in quel 5% escluso dal calcolo. A questo s'aggiunge il sistema dei supercrediti, che premia le macchine sotto i 50 g/km: ovvero, le elettriche e le plug-in, che – come i gol in trasferta nelle coppe – varranno doppio nel computo totale. Chi sfora, paga multe terrificanti: 95 euro per ogni grammo in eccesso, cifra da moltiplicarsi per il numero delle vetture immatricolate. Secondo le previsioni della tedesca Ihs Markit, se le cose rimanessero come ora – con emissioni medie pari a 102,3

g/km – arriverebbero sanzioni complessive per 11 miliardi di euro. A leggerla così, sembrano bizantinismi di legulei vogliosi di rendere la vita difficile ai costruttori, in nome di una sacrosanta sensibilità ambientale (certo, persistono dubbi sul fatto che l'elettrificazione imposta per decreto sia davvero il modo migliore di ripulire l'aria, ma vabbè). Invece si tratta di una rivoluzione destinata ad avere impatti decisivi sul mercato e sul consumatore.

Per assecondare il più severo corso, le Case saranno obbligate a trovare un difficile equilibrio fra volumi e potenziali multe. E in molte si troveranno di fronte al sacrificio d'ignorare la domanda, anche sostenuta, dei modelli più performanti pur di non pagare un'ammenda superiore al margine del singolo "pezzo". Qualche avvisaglia si era già vista negli ultimi mesi: in settembre, la Kia, proprio alla ricerca di tale equilibrio, aveva imposto ai propri concessionari spagnoli di sospendere le vendite di elettriche e plug-in fino all'entrata in vigore della normativa 2020. Insomma, le politiche commerciali si concentreranno su qualsiasi oggetto che abbia un cavo e una spina. E di colpo il tanto vituperato bonus/malus – contro cui i costruttori l'anno scorso si erano scagliati con parole di fuoco – diventerà benedetto, in quanto essenziale per alimentare artificialmente una domanda altrimenti fiacca. Ora, per l'elettrico i temi non sono ancora maturi, a causa della diffidenza del pubblico, degli alti costi e dell'insufficiente offerta di modelli abordabili. Dunque, arriverà il grande momento delle ibride plug-in, finora marginali (5.800 quelle vendute nei primi 11 mesi del 2019). Le Phev hanno un difetto e una virtù. Il difetto è che la loro potenziale compatibilità ambientale dipende dalla voglia del proprietario di ricaricare in continuazione i piccoli pacchi batteria (oltre al problema, condiviso con le sorelle Bev, di un ecosistema farraginoso e inconsistente): se non ci si sottopone al supplizio quotidiano, si viaggia a benzina, con lo svantaggio del maggiore peso. D'altro canto, e questa è la virtù, si tratta di una tecnologia relativamente accessibile che va ritenuta il gradino d'ingresso verso il mondo delle Bev, per abituarsi a utilizzi e consuetudini ben diversi da quelli a cui ci hanno abituati i motori a combustione. Come spieghiamo nel servizio a pag. 182, nel 2020 di plug-in ne arriveranno a decine, e per motivi che con l'ambiente hanno poco a che vedere. Un'avvertenza, però. Proprio per la necessità di immatricolare il maggior numero possibile di Bev e Phev, quest'anno gli incentivi, che nel 2019 non sono stati neppure esauriti, finiranno presto. Affrettatevi.

Gian Luca Pellegrini

