

Uscite di sicurezza

di Valentino Piana*

Le vie di uscita dalla **mobilità fossile** nel breve-medio periodo ci sono



Come finiranno le fossili nei trasporti delle persone? Quali percorsi a breve-medio periodo potrebbero eliminarne vendite e/o uso almeno in alcuni Paesi del mondo? Come spingere con politiche, al contempo efficaci e popolari, quei percorsi che meglio si addicono alle condizioni specifiche dell'Italia? Proviamo a fornire una risposta a queste domande e a identificare sei vie di uscita dall'uso di benzina e gasolio dalle automobili private, ciascuna delle quali caratterizzata dal collasso di certe variabili chiave o soggetti oggi importanti della catena del valore della produzione e vendita dei veicoli.

Tracollo delle vendite del nuovo

Se un numero soddisfacente di città importanti decide credibilmente di vietare l'uso di auto inquinanti molte persone dovranno acquistarne una nuova. I prezzi dell'usato caleranno, poiché l'utilizzabilità delle vetture sarà limitata. Il momento ottimale per farlo è adesso: un flusso di auto in buone condizioni inonda il mercato dell'usato, oggi più ampio di quello del nuovo e, in una sorta di profezia auto-realizzantesi, i prezzi si abbassano producendo un differenziale via via più ampio per le auto nuove: chi davvero vuole un diesel o benzina lo trova usato, in condizioni tecniche accettabili, a un prezzo così inferiore al nuovo che non ha alcun motivo per scegliere quest'ultimo. In questa condizione vi è il tracollo assoluto delle vendite di auto nuove: chi insiste a volerne una nuova ne sceglie una che possa essere *future-proof* rispetto a ogni possibile restrizione d'uso e quindi ne compra una elettrica (o aspetta un modello elettrico che corrisponda alle sue esigenze). Perché tutto ciò accada non è cruciale il ruolo delle vendite delle auto elettriche: è sufficiente un'azione plurima delle città. Nei commenti comparativi tra i vari scenari, chiameremo questo "Tracollo delle vendite del nuovo".

Eliminazione selettiva da perdite strutturali

In un segmento in lungo e lento declino delle vendite come le auto in senso stretto (contrapposte a *Suv*, *Cross-over* e *Pick-up*), se un modello ha un successo eccezionale e un produttore tassi di crescita a due cifre partendo da una base non irrilevante, calano le vendite di quasi tutti gli altri modelli. Questo è ciò che sta succedendo dalla seconda metà del 2018 negli Stati Uniti col successo stratosferico del Modello 3 di *Tesla*. Pressoché tutti gli altri modelli di auto non elettriche stanno subendo un calo. In un settore - come quello automobilistico - dove le economie di scala sono così importanti e i costi fissi legati alla produzione molto alti, il calo delle vendite di un modello (o di un gruppo di modelli che condividono la medesima piattaforma produttiva) fa passare la produzione sotto il punto di *break-even* e quindi il modello viene prodotto in perdita. Quando questo accade, il suo produttore (e le banche che lo sostengono) si interroga sulla sua profittabilità futura: se essa è plausibile e alta, può tollerare un periodo "storto" in attesa dei tempi migliori. È

evidente che l'afflusso di auto elettriche (da *Tesla* ma anche da molti altri produttori) contribuirà a erodere ulteriormente le vendite assolute (a maggior ragione visto il successo crescente di *Suv* ecc.). Quindi, ogni perdita di breve periodo non ha speranza di essere compensata nel lungo periodo. Il produttore deve scegliere il momento in cui fermare la produzione e una procedura di minimizzazione delle perdite porta a un semplice ottimo: ora. In questo scenario sono i produttori tradizionali a chiudere impianti e smettere di offrire prodotti in perdita come le auto a benzina o a gasolio. *Ford* ha già deciso di uscire dal segmento. *Bmw* potrebbe ribilanciare verso l'elettrico il suo animato dibattito interno. Chiamiamo questo scenario "Eliminazione selettiva da perdite strutturali".

Estinzione dei dinosauri

In questo scenario, dagli annunci di *Suv* e *cross-over* elettrici, si passa ai fatti - e a successi clamorosi, visto che il segmento è in crescita, i veicoli tradizionali sono particolarmente "spreconi" e quindi l'elettrico ha argomenti forti. Vincenti potrebbero ad esempio essere la *Hyundai Kona* (elettrica), i veicoli della *Rivian* o il modello *Y* di *Tesla*. Unito alla stretta sui profitti dello scenario precedente, i produttori tradizionali si trovano a dover "razionalmente" chiudere tutte le linee attuali e lanciarsi a capofitto sull'elettrico, senza averne le competenze e incontrando un muro di diffidenza tra i clienti tradizionali e i *dealers*. In questo scenario è molto probabile che essi mettano la testa sotto la sabbia, non facciano nulla per un lungo periodo di tempo o offuschino gli occhi con annunci mirabolanti di *concept car* che non hanno alcuna probabilità di entrare in produzione. A dare il colpo finale ci pensano i finanziatori: le banche smettono di finanziare le perdite e chiedono il rientro degli affidamenti, mentre in borsa i titoli calano. *Ford* ha 150 miliardi di debiti e pochi veicoli molto profittevoli, per esempio il *Pick up F-150*; se e quando il *Rivian R1T* dovesse mantenere quanto promette e altri seguissero, la via alla bancarotta potrebbe essere veloce. Questo scenario può essere chiamato "Estinzione dei dinosauri". Compatibile con questo scenario è la possibilità che sopravvivano quei produttori tradizionali che riuscissero a avere piattaforme produttive dell'elettrico tarate sui grandi volumi.

Effetto domino

In alcuni Paesi (per esempio in Norvegia) oggi la maggior parte del venduto (in alcuni mesi) è di auto elettriche, con una notevole presenza di diversi modelli e produttori. Quando si aggiungeranno le consegne del Modello 3 e di altri modelli a forte impatto, potrebbe avvenire che per certi periodi di tempo l'elettrico vada a rappresentare più del 90% del venduto. In queste condizioni, in tempi rapidi, stazioni di benzina e rivenditori dovrebbero aprirsi a questa tecnologia, stabilizzando definitivamente il mercato anche presso acquirenti relativamente conservatori. Se i Paesi limitrofi raggiungono diffusioni delle ricariche oltre una certa soglia minima, potrebbe verificarsi un effetto domino, dove il traffico internazionale finanzia almeno in parte la sostenibilità economica della rete. Chiamiamo questo scenario "Effetto domino".

Generalizzazione del noleggio

Se il *car-sharing* si approfondisce nelle grandi città, superando le soglie di sostenibilità economica e si allarga alle città minori, come auspicato dalle raccomandazioni degli stake holders del Tavolo della *Road Map 2030* (per esempio con un mix di impulso all'iscrizione da parte delle autorità comunali, di sistemi di *opt-out* di interi blocchi di popolazione - come quella universitaria - e di iscrizioni di gruppo per diverse fasce orarie - tutti sistemi che personalmente ho provato ad introdurre in realtà italiane) allora coloro che fanno meno di un certo chilometraggio annuale potrebbero shiftare verso la non-proprietà. Viceversa, chi ha bisogno di un veicolo elettrico ma non se lo può permet-

tere potrebbe avvantaggiarsi di forme attive di *peer-to-peer rental* (sia quello ipotizzato dal *Tesla network* che in forme meno futuribili, come *Drivy*) e di pre-prestito ai sistemi di noleggio (che si vedono assicurare la vendita a prezzo concordato coi clienti iniziali). La vendita di veicoli elettrici a bassa autonomia potrebbe essere congiunta con *carnet* di noleggi giornalieri per le lunghe percorrenze. Se al contempo le città si stanno chiudendo ai veicoli più inquinanti, potrebbe avere un'impennata l'uso del *car pooling* anche su percorsi medi e brevi, potenzialmente andando a finanziare l'acquisto di veicoli puliti. In altri termini, si generalizza il prestito (sia in senso attivo che passivo), coprendo con un solo veicolo la mobilità di molte persone. Chi oggi ha un veicolo a combustibile fossile vi rinuncia perché il costo mensile di forme di noleggio è inferiore al costo mensile d'uso del suo precedente veicolo oppure acquista un veicolo elettrico che diventa generatore di reddito a più che compensazione del differenziale di prezzo. Questo contribuirebbe significativamente al raggiungimento dello scenario 1,5 °C di contemporaneo calo della motorizzazione e di elettrificazione dei percorsi, prima ancora che della proprietà dei veicoli da me descritto nel libro "Green Mobility". Chiamiamo questo scenario "Generalizzazione del noleggio".

*Valentino Piana, economista e consulente internazionale. Ricercatore HES-SO Valais.

La comparazione dei sei scenari secondo sei criteri

Scenario	Riduzione delle emissioni (nell'immediato) 1	Riduzione della congestione	Tasso di motorizzazione	Convenienza per il Sistema paese Italia	Business model in crisi	Business models vincenti
Tracollo delle vendite del nuovo	+	+	0	+	Dealer del nuovo	Produttori dell'elettrico, dealer dell'usato
Eliminazione selettiva da perdite strutturali	0	0	0	0	Impianti di produzione dei veicoli a combustione interna	Produttori di veicoli elettrici
Estinzione dei dinosauri	0	0	0	--	Lavoratori e catene di subfornitura di campioni nazionali	Nuovi produttori
Effetto domino	++	0	0	++	Stazioni di carburante fossile e filiera nazionale	Dealer dell'elettrico, operatori import-export transfrontaliero
Sotto la parity	+++	0	+	+++	Tutti i produttori di veicoli a combustione termica	Tutti i produttori di veicoli elettrici e le divisioni "elettriche" dei produttori tradizionali
Generalizzazione del noleggio	+++++	+++	+++	++++	Proprietà privata di mezzi ad uso esclusivo	Sistemi di noleggio a tutte le dimensioni temporali e spaziali, di norma supportate dall'ICT

Come si vede da questa semplice comparazione, i vantaggi maggiori sono nell'ultimo scenario, che offre da subito la sostituzione dei km fatti inquinando, riduce tasso di motorizzazione e congestione, produce valore aggiunto sui territori d'uso e non solo in quelli di produzione dei veicoli. Forme come il *bikesharing*, lo *scooter-sharing* e, più in generale, lo *sharing* di veicoli elettrici o muscolari anche non tradizionali sono particolarmente favorite da tale scenario. Le politiche di promozione dell'elettrico dovrebbero quindi orientarsi a rafforzare questa prospettiva, legalizzando tutte le forme di *peer-to-peer rental* e favorendo gli operatori del noleggio che abbracciano questo paradigma tecnologico. Il finanziamento pubblico degli usi

iniziali del noleggio (il primo anno di un *leasing* pluriennale, i primi 100 minuti di un sistema di *sharing*, il primo carnet di 3 viaggi, ecc.) presso gruppi di utenti da privilegiare (es. disoccupati, fasce deboli del mercato del lavoro, ecc.) potrebbero essere finanziati con prelievi su proprietà o uso di veicoli particolarmente inquinanti (es. con pagamento di pedaggi aumentati in autostrada o aree urbane a traffico limitato ecc.).

In modo trasversale a tutti gli scenari, è naturalmente quanto mai opportuna l'espansione sostenibile del trasporto pubblico (in quantità e qualità), l'esplosione della micro-mobilità (muscolare ed elettrica) e il successo economico dei pionieri.