



## L'INVITATO

NON SOLO ELETTRICO  
NEL FUTURO  
DEI CONCESSIONARI

DI FABRIZIO GUIDI \*

**I**l 2021 è stato un anno difficile per il mondo dell'auto. Abbiamo dovuto fare i conti con la carenza di prodotto e di ricambi, con la lotta, insensata, contro i motori endotermici e la prioritaria spinta dei governi verso una mobilità elettrica, incapace di risolvere i problemi di inquinamento. Una situazione che ha portato a rallentare ulteriormente il rinnovo del parco circolante italiano, uno dei più anziani del Vecchio Continente, un fattore che resta il primo problema da risolvere se vogliamo ridurre l'inquinamento anche se sarebbe il caso di sottolineare che l'auto non sia assolutamente la principale colpevole, basta ricordare come la situazione nelle grandi città non fosse migliorata così sensibilmente durante il primo lock-down, quando le auto erano tutte ferme.

In questo 2021 l'assenza di prodotto è stata in un certo modo incomprensibile perché se il problema dei semi conduttori può aver influito sulla consegna del nuovo, costringendo le case a non rispettare la programmazione prevista, è difficile che possa aver influito sulla produzione dei ricambi se non sulle centraline e al massimo su qualche batteria. C'è la sensazione che le case abbiano privilegiato i mercati extraeuropei decisamente più vivaci del nostro. Si sono viste tante cose che non sono giustificabili soltanto con la mancanza di micro chip. E probabilmente ha influito anche il fatto che molte Case siano favorevoli alla trasformazione dei mandati oggi in essere con i concessionari in contratti di agenzia.

L'anno che è appena cominciato sarà un anno molto importante per i concessionari che da sempre sono degli imprenditori e hanno investito nel loro business. La trasformazione dei mandati in contratti di agenzia trasformerebbe i concessionari in agenti, intermediari tra i clienti e la Casa che dopo aver lavorato in internet delegherebbe ai concessionari soltanto la gestione locale. Si ridurrebbero ancora i margini senza abbassare i costi fissi. Aspettiamo di conoscere come verrà regolamentato il rapporto tra Case e concessionari, come e se cambierà il rapporto





con il territorio. Siamo insomma entrati in un anno complicato, come se non bastassero tutte le difficoltà del settore legato a una transizione che però non potrà essere verso l'auto elettrica. Dobbiamo avere fiducia nella ricerca che si sta facendo su carburanti meno inquinanti e sull'uso dell'idrogeno soprattutto per i grandi trasporti. Il prodotto auto elettrica che vendiamo già oggi è un gran bel prodotto, ma l'impressione è che sia destinato ad un target di clienti ancora molto elevato e non vada a sostituire auto altamente inquinanti, ma auto che avevano già emissioni molto ridotte. Mettiamo pure che diminuiranno i tempi di ricarica togliendo uno dei problemi che più assillano i clienti, ma per ora i prezzi restano molto alti e non vorrei che un giorno ci ritrovassimo invasi da auto cinesi a batteria. Il primo obiettivo dovrebbe essere quello di svecchiare il parco circolante in Italia. Per questo dovremmo guardare anche alle alternative all'elettrico. Con i carburanti sintetici di nuova generazione, ad esempio, si metterebbero al riparo anche molti posti di lavoro visto che si continuerebbe a lavorare sui motori endotermici.

*\*Presidente Asconauto (Associazione consorzi concessionari autoveicoli)*

