

EF ECONOMIA & FINANZA

Il punto della giornata economica

| ITALIA | FTSE/ITALIA | SPREAD | BTP 10 ANNI | EURO-DOLLARO CAMBIO | PETROLIO WTI/NEW YORK |
|---------|-------------|--------|-------------|---------------------|-----------------------|
| FTSE/MB | 33.609 | 145,53 | 3,939% | 1,0764 | 78,62 |
| | -2,18% | +4,24% | -0,20% | -0,45% | +0,15% |

L'ad di Stellantis all'Investor Day a Detroit. "I governi diano stabilità e regole chiare sulla transizione elettrica, confermati gli obiettivi al 2030"

Tavares: "Sui dazi giochiamo all'attacco A Termoli andiamo avanti sui motori"

IL CASO

GIULIANO BALESTRETTI
INVIATO A DETROIT

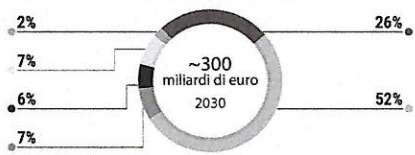
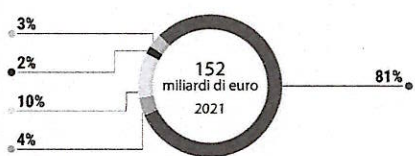
Da Roma il ministro del Made in Italy e delle Imprese, Adolfo Urso, festeggia l'aumento dei dazi annunciato dalla Commissione Ue nei confronti dei produttori di auto cinesi. Da Auburn Hills, alle porte di Detroit, durante il primo investor day di Stellantis, l'ad Carlos Tavares non si scompone sulle tariffe: «Con i dazi si cerca di correggere un gap di competitività, ma in realtà si crea uno squilibrio». E se il ministro è fiducioso che il provvedimento possa «consentire di chiudere al meglio il tavolo Stellantis, con l'obiettivo molto concreto di almeno un milione di veicoli prodotti in Italia», Tavares resta concentrato sulle sfide globali del gruppo: «Siamo pronti sui dazi. Non giocheremo in difesa ma an-

"Garantiremo ottimi rendimenti agli azionisti, quest'anno e in quelli successivi"

GLI OBIETTIVI DEL GRUPPO

L'evoluzione dei ricavi netti

■ Veicoli ibridi e a combustione interna ■ Attuali servizi ■ Altro
■ Nuovi servizi ■ Software (0% in 2021) ■ Veicoli a batterie elettriche



7,7 miliardi di euro tra dividendi e buyback nel 2024
500 milioni di euro di taglio dei costi nel secondo semestre 2024

Fonte: Stellantis.com

WITHU



CARLOS TAVARES
AMMINISTRATORE DELEGATO
DISTELLANTIS

Cometeremo con Tesla, con i cinesi e dappertutto perché siamo un gruppo globale

GUERRA DELLE TARIFFE

Scontro Ue-Cina Difficile l'intesa entro il 4 luglio

La Commissione europea - dopo aver alzato i dazi sulle auto elettriche cinesi - aspetta le mosse di Pechino per capire se ci sarà o meno una guerra commerciale e colpi di tariffe sulle merci. L'auspicio, a Bruxelles, è che si possa trovare un'intesa, ma si ritiene poco probabile che Pechino sappia trovare una soluzione in tre settimane, entro cioè il 4 luglio, termine ultimo per evitare che scattino le restrizioni annunciate sulle quattro ruote ecologiche «made in China». Il vero nodo è rappresentato da un tavolo su cui si vorrebbero proposte concrete, per esempio lo stop ai sussidi pubblici alle aziende private. Ed è qui che si nutrono dubbi circa la capacità, legata alla volontà politica della classe dirigente cinese, di avere entro il 4 luglio quella che dal punto di vista cinese sarebbe una resa.

mo aspettarci di produrre batterie in Paesi dove poi non si vendono veicoli elettrici. Acc ha preso una pausa anche per vedere che direzione prenderà il Parlamento europeo appena eletto. A Termoli produciamo anche motori e su quel fronte la produzione va avanti senza problemi».

«Preoccupare Tavares è la frammentazione geopolitica «perché bisogna adattarsi a un mondo che non riusciamo a prevedere. L'elettrificazione resta la via da seguire, ma occorre avere una cassetta degli attrezzi sempre più ampia per vincere sul nuovo mercato globale dell'automotive. Siamo un'azienda unica, solida. E nel lungo termine vinceremo».

Su quale sia la sfida più importante per la transizione energetica, Tavares non ha dubbi: «Deve essere economicamente accessibile». Ed è proprio in questo scenario che si inserisce la partnership strategica con Leapmotor: «Facendo leva proprio sulla loro competitività sui costi vogliamo farla crescere fuori dalla Cina. Abbiamo un interesse finanziario nel farlo, ma siamo convinti di poter fornire ai clienti ciò che desiderano, garantendo allo stesso tempo ottimi rendimenti agli azionisti, quest'anno e in quelli successivi». D'altra parte, come osserva Uwe Hochgeschurtz, capo di Stellantis in Europa, è proprio facendo leva sui prezzi che «le quote di mercato delle case automobilistiche cinesi nell'area Eu30 sono passate da una quota sostanzialmente pari a zero nel 2018 al 2,5% nel 2023 e al 6,9% nei veicoli elettrici».

Ma Stellantis è preparata alla sfida. D'altra parte con il piano Dare Forward al 2030 - confermato da Tavares - il gruppo prevede di raggiungere quota 300 miliardi di euro di ricavi (rispetto ai 150 del 2021) con un contributo alle vendite superiore al 50% dei veicoli elettrici (3% nel 2021). «In Europa - incalza Hochgeschurtz - siamo al terzo posto nelle vendite di veicoli elettrici e siamo leader in Polonia, Belgio, Portogallo e Paesi Bassi».

Confermati, quindi, gli obiettivi finanziari per il 2024 e il piano per il ritorno sul capitale con oltre 7,7 miliardi di euro tra dividendi e buyback, margine operativo adjusted a «due cifre». Dopo un primo semestre in caloroso rispetto al 2023, il gruppo punta sul lancio di nuovi modelli, sull'attenzione ai costi - con un taglio di 500 milioni di euro - e sull'atteso miglioramento del circolante per accelerare nella seconda parte dell'anno. Nel 2025, poi, Stellantis punterà alla fascia alta del range del 25-30% della sua politica di distribuzione dei dividendi, rispetto al 25% degli ultimi anni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© PER VOLONTÀ DELL'ESPRESSO

Il gruppo accelera sulla tecnologia con acquisizioni mirate per disegnare il futuro dell'automotive

Spesa al volante e pagamenti con la app dai software arrivano 20 miliardi di ricavi

LE STRATEGIE

DALL'INVIATO A DETROIT

Fare la spesa al volante, pagare la ricarica elettrica direttamente dall'app dell'auto. Guidare senza mani e sfogliando un libro, ritrovare la propria auto rubata. Impostare il limite di velocità e vietare ai propri figli di uscire da una determinata zona. Con un solo clic. Dalla plancia di comando o dal telefonino. Pagando un abbonamento mensile. È il futuro dell'automotive che disegna Stellantis accelerando sul settore dei software con acquisizioni mirate - come la start up aiMotive, a cui altre seguiranno - investimenti in tecnologia e innovazione continua.

«Nel mondo dei software per auto non c'è una strada tracciata, ma si impara ogni giorno. Ascoltando i clienti: Yves Bonnefont è il numero uno dei software di Stellantis, un comparto che nel piano Dare Forward al 2030 dovrà gar-



Un impianto per la produzione di trasmissioni elettrificate

rantire al gruppo 20 miliardi di ricavi, con una marginalità del 40%. Un obiettivo ambizioso, perché nel 2021 il settore neppure esisteva, mentre entro la fine del decennio arriverà a pesare per il 7% dei ricavi. Uno sforzo che comporta un cambio di mentalità: «Non vendiamo più solo auto, ma anche servizi su abbonamento che i clienti devono voler rinnovare» spiega il manager. Motivo per cui il gruppo ha strappato a Microsoft Sara

Shone, responsabile di Xbox, ma soprattutto dell'acquisizione e della retention dei clienti: «Dobbiamo pensare come Disney, Netflix. E i dirigenti che arrivano da altri mondi ci aiutano a riflettere in modo differente» spiega ancora Bonnefont. «In poco più di due anni abbiamo compiuto un passaggio decisivo dalla mentalità tradizionale del settore automobilistico verso un modo di operare molto più simile a quello di una startup, focalizzando l'attenzione sulla velocità e sullo sviluppo delle nostre capacità di creazione del software. Questo ci fornisce una flessibilità cruciale e un vantaggio competitivo per il futuro» insiste Bonnefont. Anche perché Stellantis inizierà a espandere l'area puntando sulla disponibilità tecnica per l'integrazione delle piattaforme basate sull'intelligenza artificiale.

Il piano è quello di integrare sempre di più l'esperienza di guida con la vita digitale dei consumatori, per «rende-

re la guida più sicura e più emozionante, e semplificare la vita». Va in questa direzione la guida automatica che entro fine anno punta a estendere il tempo e la distanza ininterrotti per la guida staccando le mani dal volante e gli occhi dalla strada. Mentre entro fine anno sarà disponibile l'assistenza vocale di ChatGpt che permetterà di interagire con un assistente che impara le abitudini dei clienti, indica i percorsi migliori utilizzando - a differenza di Google - mappe sviluppate da Stellantis disponibili anche offline e suggerendo dove e quando fare rifornimento.

Nei piani del gruppo c'è anche l'integrazione dei sistemi di pagamento: attraverso la app si potrà pagare la ricarica elettrica e la benzina, ma anche prenotare il cambio dell'olio o la revisione. Servizi disponibili anche per le flotte con l'obiettivo di ottimizzare l'utilizzo dei mezzi, ridurre i costi e migliorarne l'efficienza. GIU. BAL.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© PER VOLONTÀ DELL'ESPRESSO

dremo all'attacco. Faremo di tutto per vincere qualunque competizione. Cometeremo con Tesla sull'elettrico, con i cinesi e con chiunque altro, perché siamo un gruppo globale. E se non riusciremo a competere con i brand cinesi, allora metterò un brand cinese davanti a loro, ovvero Leapmotor».

Per il manager, nonostante l'addizionale fino al 38,1% prevista da Bruxelles presenterà nuove opportunità «che vogliamo cogliere. Il ruolo di Pechino sta crescendo a livello globale e dobbiamo tenerne conto nelle decisioni strategiche. Per questo, non aspettiamo che le cose accadano, ma le anticipiamo». Abbastanza per lanciare una stoccata ai marchi più colpiti dal provvedimento: «Rispetto a nostri competitor che sono sotto pressione sul mercato noi prevediamo e sfruttiamo il potere delle aziende cinesi a nostro beneficio». Con la consapevolezza che il 2024 «sarà un anno di transizione con una crescita del mercato globale più lenta». E poi ai governi europei chiede «stabilità e chiarezza nelle norme sulla transizione».

In questo senso, il manager ha spiegato la decisione di Acc (v partecipata da Stellantis, Mercedes e Total, ndr), non nostra» di rimandare la costruzione di una gigafactory per la produzione di batterie a Termoli: «In Europa ci sono molte contraddizioni, ma non possia-