FEDERAUTO
Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

DICEMBRE 2012

Aggiornamento al 7 gennaio 2013

GRR.RAI.IT

Rai Giornaleradio

ECONOMIA 03 Dicembre 2012

I DATI DELLA MOTORIZZAZIONE SULLA VENDITA DEI VEICOLI

Nuovo crollo del mercato auto

Nuovo calo per il mercato dell'auto in Italia. A novembre le immatricolazioni di nuove vetture, secondo i dati diffusi dal Ministero delle infrastrutture, sono diminuite del 20,10%, attestandosi a 106.491 unità contro le 133.284 del novembre 2011. Ad ottobre il mercato aveva segnato un calo del 12,39%

Calano di nuovo le vendite dell'auto in Italia

ROMA - Ancora un calo a due cifre per il mercato dell'auto in Italia. Sono state immatricolate 106.491 nuove auto in novembre, il 20,1% in meno rispetto a un anno prima. E' quanto emerge dai dati della Motorizzazione comunicati dal ministero dei Trasporti.

Nel mese sono stati registrati 374.122 trasferimenti di auto usate (-4,27%). Il volume globale delle vendite ha interessato per il 22,16% auto nuove e per il 77,84% auto usate. In novembre il gruppo Fiat ha immatricolato 31.649 nuove auto, con un calo del 16,5% rispetto al novembre 2011. La quota di mercato del Lingotto è salita così al 29,72% dal 28,46%.

"Alla luce di questi dati, è sempre più evidente che la ripresa del settore auto nel nostro Paese sia legata al cambiamento delle regole". Così Federauto commenta il nuovo crollo delle immatricolazioni auto a novembre rinviando un esame più approfondito dei dati all'Assise annuale dei concessionari italiani convocata per domani a Bologna.

Sempre a novembre, sono stati registrati 374.122 trasferimenti di proprietà di auto usate, con un calo del 4,27% rispetto allo stesso mese dell'anno scorso, quando si arrivò a 390.822. A ottobre furono invece registrati 407.005 trasferimenti, con un aumento dell'8,22% rispetto ai 376.800 di

http://www.grr.rai.it/dl/grr/notizie/ContentItem-ab5a0fc2-6baf-480e-882c-d8f1114acdac.html

PANORAMA.IT

di Giuseppe Cordasco

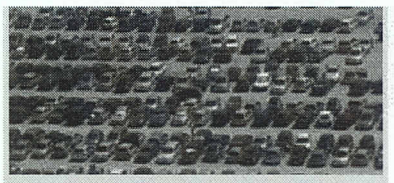
È una delle vittime più nascoste della pesante **crisi dell'auto che sta colpendo l'Europa, e l'Italia in particolare** . Stiamo parlando del settore delle concessionarie, un mondo del quale si parla poco, e nel quale purtroppo gli effetti del **calo delle immatricolazioni** si stanno facendo sentire in maniera devastante. A ricordacelo sono alcuni numeri molto significativi resi noti da **Federauto**, l'associazione che riunisce **le concessionarie italiane**, che ha lanciato un vero e proprio allarme occupazionale.

E per richiamare l'attenzione su quanto sta accadendo è stato utilizzato tra l'altro un artificio metaforico sfruttato solo qualche giorno fa dal presidente dell'Ance, che aveva paragonato **la crisi dell'edilizia** a quella dell'Ilva. Ebbene, per le concessionarie è stato stimato che il danno economico subito in questi mesi a causa del crollo delle vendite di automobili è pari a **12 volte quello dell'acciaieria di Taranto**. E a dimostrarlo ci sono numeri che, come detto, non lasciano spazio a discussioni.

I numeri della crisi

A oggi, il 65% dei concessionari chiuderà i propri conti del 2012 in perdita. Dal 2007 si è registrato un **crollo del mercato delle immatricolazioni del 47%**. Se infatti fino a qualche tempo fa si viaggiava sull'ordine dei circa 2 milioni di veicoli venduti, con punte anche di 2,5 milioni, quest'anno a stento si arriverà a 1,4 milioni, con stime per il 2013 che fanno scendere ulteriormente questo valore a quota 1,3 milioni. E le conseguenze occupazionali, come accennato, non possono che essere drammatiche.

Parliamo infatti di un settore che occupa direttamente circa **170 mila addetti, che salgono a 1,2 milioni con l'indotto**. Ebbene, in questo 2012 si contano ben 10 mila posti di lavoro diretto in meno, una cifra che sale a -220 mila considerando l'indotto. Un prezzo sociale già pesantissimo a cui si devono aggiungere perdite fiscali per lo Stato non irrilevanti: il calo delle immatricolazioni ha causato infatti un danno erariale di circa 3 miliardi di euro di tasse non incassate e legate alla vendita delle auto. Un mancato introito a cui lo Stato dovrà oltretutto aggiungere i costi per sostenere la cassa integrazione dei migliaia di addetti rimasti senza lavoro.

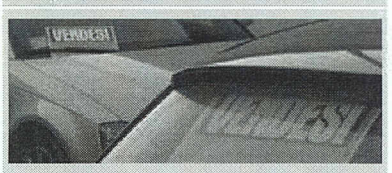


Auto e chilometri-zero, la bolla del mercato

LEGGI ANCHE

Fiat, Alfa Romeo e Lancia sprofondano. Settembre da incubo per le auto

Peugeot-Citroen riceve sussidi. Fiat manda in cassa integrazione



Auto: vendite in crisi, ma gpl e metano fanno il pieno

http://economia.panorama.it/aziende/auto-crisi-concessionarie

Le ragioni di un crollo

Oltre alla crisi economica, il cui ruolo è ovviamente fuori discussione, ci sono altri fattori, decisamente più strutturali e che riguardano in modo particolare l'Italia, che aumentano in maniera significativa le difficoltà delle nostre concessionarie. Negli ultimi tempi nel nostro Paese abbiamo infatti registrato un aumento dei **costi dei carburanti** del 170%, per non parlare delle **assicurazioni Rc auto** che si sono impennate anche del 200%. Tutti elementi che ovviamente non fanno che scoraggiare l'uso e quindi l'acquisto di nuove automobili. L'ultima tegola è poi **l'aumento dell'Iva** , la cui crescita anche di un solo punto, influisce mediamente sul costo di auto per circa 220 euro in più. Senza contare, infine, gli aumenti generalizzati dell'Ipt, l'Imposta provinciale di trascrizione, che ha dato il colpo di grazia ad un settore che già di suo arranca da tempo.

Le possibili soluzioni

È ovvio che in queste condizioni, la situazione generale del mondo dell'auto non può che peggiorare. Per invertire dunque questa tendenza, Federauto individua alcune possibili misure, la cui adozione sarebbe facile e che potrebbero ridare ossigeno al settore. Bisognerebbe **combattere innanzitutto le truffe sull'Rc auto**, permettendo per questa via un abbattimento dei costi valutato del 40%. Si potrebbe tra l'altro fissare per legge un tetto agli indennizzi. L'Italia infatti è uno dei pochi Paesi in cui è il giudice di volta in volta e in maniera arbitraria a stabilire l'entità dell'indennizzo. Altro argomento scottante è quello, già citato, del costo dei carburanti. Nel solo ultimo anno abbiamo infatti assistito **all'aumento per ben sette volte delle accise** . Anche in questo caso fissare per legge dei limiti massimi di aumento anno per anno potrebbe certamente aiutare.

Infine, potrebbe essere messo in campo un programma di **incentivi per svecchiare il nostro parco auto**. Sono infatti ad esempio 14 milioni le vetture in circolazione senza airbag e senza Abs. E a chi fa notare che forse non è più tempo di incentivi, i responsabili delle concessionarie ricordano che in Italia sono stati stanziati in questi anni ben 80 miliardi per il fotovoltaico. Oppure che a livello europeo, recentemente sono stati annunciati 2 miliardi di incentivi per ricerca e innovazione nel settore dell'auto. Dunque niente di anacronistico, soprattutto quando in ballo ci sono 1,2 milioni di posti di lavoro.

VAI A: P - STORY

©RIPRODUZIONE RISERVATA

http://economia.panorama.it/aziende/auto-crisi-concessionarie

ANSA.IT

dall'inviata Graziella Marino

BOLOGNA - Il settore dell'auto "in termini di fatturato vale in Italia 12 volte l'Ilva di Taranto", eppure finora "in pochi sembrano accorgersi dei disincentivi che si sono abbattuti sul mondo degli autoveicoli e quindi sui cittadini". E' il grido d'allarme lanciato dal Motor Show di Bologna, che domani e fino al 9 dicembre aprira' le sue porte al pubblico, dal presidente di Federauto Filippo Pavan Bernacchi che pero' "per fine legislatura" si attende che il Governo "possa adottare qualche misura a sostegno", per restituire un po' di ossigeno ad un mercato che nel 2013 "e' ancora previsto in calo del 5% a 1,33 milioni di vetture". Il confronto e' con un 2012 che, a detta di tutti gli osservatori, si attestera' su circa 1,4 milioni di veicoli.

CORRELATI

ASSOCIATE

+ AUTO, FATTURATO SETTORE VALE 12 VOLTE L'ILVA

Il presidente dell'associazione che riunisce i concessionari presenti in Italia non condivide quindi le previsioni di un possibile mercato a 1,55 milioni di vetture nel 2013, in crescita cioe' del 10,7%, annunciato ieri dal Centro Studi Promotor. E come lui la pensano anche gli importatori esteri che sono tutti orientati per un mercato 2013, in linea con il 2012 o in lieve calo. "Intanto - ha spiegato Pavan Bernacchi - il prossimo anno avremo l'incertezza data dalle elezioni, che già di per sé sono un grosso freno per gli acquisti delle auto, e da quello che succederà dopo le elezioni. Poi arriveranno in Parlamento un centinaio di Grillini, e anche questo potrebbe essere un fattore di incertezza. Infine, dal luglio 2013 l'Iva aumenterà dell'1% e questo rappresenterà un aggravio medio dei prezzi delle vetture di 440 euro".

Ma se "nel 2012 il 65% dei concessionari italiani chiuderà l'anno in perdita", Pavan Bernacchi si e' anche detto ottimista che "nella fase finale della legislatura si possa aprire la possibilità che il Governo faccia qualcosa anche per il mondo degli autoveicoli. I tempi - ha detto - ci sono e poi non è detto che non ci sia una continuità con un altro Monti bis.

Confidiamo che si possa arrivare a qualcosa di concreto. Ho la sensazione che possa ripartire quel tavolo di lavoro che era iniziato a maggio e poi non più riconvocato". A quel tavolo certamente Federauto portera' nuovamente la sua proposta di "incentivi allo svecchiamento del parco", che lui preferisce chiamare "supporti alla domanda", che la settimana scorsa ha illustrato al sottosegretaro alla Presidenza del Consiglio Antonio Catricala'. "Non abbiamo avuto nessuna promessa, ma molta disponibilita'", ha detto. E poi, "se gli incentivi vengono dati ad altre categorie li rivendichiamo anche noi", ha aggiunto Pavan Bernacchi, che si e' chiesto "come mai se gli incentivi sono ritenuti una distorsione del mercato si e' deciso di finanziare con 80 miliardi di euro il fotovoltaico". Oppure "perché l'Europa si accinge a varare un piano di incentivi per i costruttori come 'ricerca sviluppo'". E di "urgenza del rilancio degli acquisti" ha parlato anche Romano Valente, direttore generale dell'Unrae, l'associazione che riunisce le case estere in Italia. "Nei primi 5 mesi dell'anno - ha detto - ci giochiamo il 50% della domanda e persi quelli è difficile recuperare". Una ripresa invece "e' possibile nel 2014, con una domanda che potrebbe essere sostenuta dall'effetto di sostituzione".

https://www.ansa.it/web/notizie/specializzati/motori/2012/12/04/Auto-possibile-sostegno-domanda-entro-fine-legislatura_7904444.html

IL NORDOVEST

Quotidiano

Data 04-12-2012
Pagina 6
Foglio 1

www.ecostampa.it

FIAT. MIGLIORA

CRISI DELL'AUTO, VENDITE IN CALO MA DATI "DROGATI"

Gian Primo Quagliano. Presidente del Centro studi Promotor

L'importante è essere ottimisti. Gian Primo Quagliano, presidente del Centro studi Promotor, vuole esserlo a tutti i costi e prevede un 2013 in crescita per le immatricolazioni di auto in Italia. In fondo sperare non costa nulla ed un incremento è possibile dopo i crolli continui del mercato in questo disastroso 2012. Destinato a chiudersi con 1,4 milioni di immatricolazioni, ossia quasi dimezzato rispetto agli anni che hanno preceduto la crisi. E novembre non ha fatto eccezioni, con un calo del 20,1% che per il gruppo Fiat è limitato ad una contrazione del 16,60%.

Per Quagliano, ovviamente, l'eventuale ripresa dipenderà da un ancor più eventuale miglioramento del clima di fiducia dei consumatori. Incremento per nulla scontato, considerando le funeree previsioni dell'Ocse sull'andamento dell'economia italiana. E considerando anche che i pesanti cali nelle vendite di queest'anno sono stati parzialmente mitigati dal massiccio ricorso ai km zero, cioé dalle immatricolazioni a carico dei concessionari, che poi rivendono le vetture con forti sconti, in quanto già targate ma con zero km reali.

Per questo le flessioni mensili non sono granché credibili. Federauto, immancabilmente, indica i cali reali a pochi giorni dalla chiusura di ogni mese. E in pochi giorni avvengono miracoli con recuperi nel numero delle immatricolazioni. In ogni caso anche Fiat paga pesantemente la flessione del mercato. Non solo in Italia. A novembre il Lingotto ha perso il 10% anche in Francia, ma in Fiat preferiscono evidenziare i progressi del 14% negli Stati Uniti e la crescita costante in Brasile. Ma c'è una differenza non da poco: in Francia il Lingotto vende (poco) le vetture prodotte in Italia ed in Europa, in America (Nord e Sud) consegna le auto fabbricate negli Usa, in Messico, in Brasile, in Argentina.

Perché sono totalmente false le dichiarazioni in merito alla crisi generale dell'auto. Perché la domanda mondiale cresce, ed a ritmi sostenuti. In Europa cala, e crolla nei Paesi - come l'Italia, la Grecia e la Spagna – sottoposti alle imposizioni ed ai ricatti dei cosiddetti "mercati". In Italia, con la caduta libera del potere d'acquisto delle famiglie, i folli livelli di tassazione, il prezzo della benzina alle stelle, i rincari dell'assicurazione, diventa sempre più difficile pensare di vendere auto. E, se non si vendono, diventa antieconomico produrle.

Quanto alle affermazioni di Sergio Marchionne in merito ad un eccesso di capacità produttiva dei costruttori europei, sarebbe il caso di ricordare che la Fiat produce anche in Polonia, in Serbia, nella vicina Turchia. E sta andando avanti la joint venture in Russia per un altro grande sito produttivo.

Erik **Toselli**

ECONOMIA

CRISI DELL'AUTO, VENDITE IN CALO MA DATI "DROGATI"

Cassaintegrazione record
Rischio di tensioni sociali

Da mezzo secolo donna e commercialista
Il popolo dei conti "spacchetta" la crisi

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

QN Daily

Data 04-12-2012
Pagina 5
Foglio 1 / 2

www.ecostampa.it

OGGI CONCESSIONARI A CONVEGNO: PARLA PAVAN BERNACCHI (FEDERAUTO)

«Per rilanciare l'auto: rottamazione e tariffe assicurative sotto controllo»

Alessandro Goldoni

L'OROLOGIO dell'Auto, in Italia, va al contrario, segna una concessionaria in meno ogni giorno. Totale, alla fine di un anno, sono 365 le aziende che escono dal mercato, migliaia i posti di lavoro persi, senza contare le ore in più di cassa integrazione e le risorse spese per gli ammortizzatori sociali. Lo scenario non è opera dei Maya ma dell'Unrae, l'associazione che rappresenta i costruttori esteri. «I dati vanno presi con cautela, ma è certo che dal 2007 ad oggi, il settore ha perso il 47% del fatturato e così non si va avanti», spiega Filippo Pavan Bernacchi (**foto piccola a destra**), presidente di Federauto, l'associazione che riunisce oltre tremila concessionarie. E che inaugura oggi questa trentasettesima edizione del Motorshow con un convegno dal titolo comunque votato alla speranza «Ripresa possibile? Sì, con nuove regole» (ore 11 Sala Europa, Palazzo dei Congressi).

Al «capezzale» delle quattro ruote interverranno vari «luminari» e specialisti, confrontando diagnosi e terapie per un rilancio del settore che passa attraverso nuove strategie di marketing, politiche del credito e soprattutto nuove pressanti richieste al governo.

«La prima domanda è se siamo ancora in guerra con l'Etiopia» chiede provocatoriamente Pavan Bernacchi. Non è un segreto che i carburanti in Italia abbiano sempre rappresentato una zavorra per l'automobile, la misura però è stracolma: «Negli ultimi 20 anni il prezzo è aumentato di 170 volte e il peso delle accise non ha eguali al mondo, soprattutto perchè gravano tasse fuori dalla storia come quella del conflitto coloniale».

Il colpo di grazia è arrivato poi con i superbolli, il caro assicurazioni (+ 202% negli ultimi 10 anni) «e intanto l'8% dei guidatori circolano senza polizza», l'aumento dell'Iva, e dei pedaggi (+198%).

«Il paradosso è che il primo a rimetterci è proprio lo Stato che con il crollo del mercato automobilistico incassa alla fine meno tasse», sottolinea Pavan Bernacchi.

E allora? Provare a fare il contrario...Elementare Watson. Due proposte prima di tutto, spiega il presidente Federauto: «Applicare il piano Aci per abbattere del 40% il costo assicurativo, rendendo più difficili le truffe e stabilendo dei tetti per i risarcimenti, oggi decisi volta per volta dal giudice». E l'abbattimento di un tabù che si chiama incentivi: «Bisogna svecchiare un parco di 14 milioni di veicoli stravecchi ripristinando la rottamazione. E non ci si venga a dire che non sono possibili gli aiuti di Stato. Quelli al fotovoltaico cosa sono? Inoltre se parliamo di mercato globale, guardiamo al Brasile e alla Cina dove l'auto vive d'incentivi».

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

DENARO.IT

IL DENARO

GOVERNO

Incentivi auto, spiragli per i concessionari

DI REDAZIONE IL DENARO – MERCOLEDÌ 5 DICEMBRE 2012

POSTATO IN: POLITICA

Consiglia 0 Invia +1 0 Tweet 0

Incentivi per il settore auto: nella fase finale della legislatura si aprono spiragli. Il Governo potrebbe infatti fare qualcosa anche per il mondo degli autoveicoli. "I tempi ci sono e poi non è detto che non ci sia una continuità con un Monti bis. Confidiamo che si possa arrivare a qualcosa di concreto. Ho la sensazione che si possa ripartire quel tavolo di lavoro che era iniziato a maggio e poi non più riconvocato". Con il decreto Sviluppo l'esecutivo Monti, contrariamente alle richieste di Federauto (associazione che raggruppa venditori e concessionari) ha escluso la detraibilità per il settore lusso (Premium) e appostato sul settore automotive 195 milioni di euro spalmati in tre anni che saranno attivabili a partire dal prossimo gennaio (50 mln nel 2013, 45 nel 2014 e 40 nel 2015). Un incentivo a budget che premierà le auto ecologiche ma che esaurisce i propri effetti in poche settimane laddove la rete dei venditori avrebbe voluto un aiuto a scalare sì ma senza tetto. "Nessuno riflette sul fatto che vendere più auto – avverte Attilio Romeo, delegato per il Sud dei concessionari del gruppo Fiat aderente a Federauto – significa incassare dieci volte tanto attraverso il gettito Iva e dell'Ipt (imposta per immatricolazioni)".

E' fiducioso il presidente di Federauto Filippo Pavan Bernacchi dopo avere incontrato a Palazzo Chigi il sottosegretario alla Presidenza del Consiglio Antonio Catricalà.

"Non abbiamo avuto nessuna promessa, ma molta disponibilita. Mi sembra abbiano capito che debbano prestare più attenzione ad un settore che vale 12 volte più dell'Iva, ha 1,2 milioni di occupati e crea il 12 per cento del Pil". Tra le richieste che Federauto ha presento al Governo ci sono anche gli incentivi allo svecchiamento del parco o meglio come dice Federauto "supporti alla domanda". I nostri incentivi andrebbero interamente nelle tasche degli italiani, privati e aziende, mentre noi avremmo il vantaggio indotto di aumentare i fatturati e salvare migliaia di posti di lavoro. Tra le altre proposte la richiesta dell'Aci per una riduzione del 40 per cento dell'Rc auto, con la lotta alle truffe e con il fissare per legge il limite ai risarcimenti.

http://denaro.it/blog/2012/12/05/incentivi-auto-spiragli-per-i-concessionari/

QN Daily

Data 05-12-2012
Pagina 5
Foglio 1 / 2

www.ecostampa.it

DALL'ASSEMBLEA DEL MOTOR SHOW PARTE UNA PROPOSTA ARTICOLATA

L'appello dei concessionari italiani «Tagliamo accise e costi assicurativi»

Alessandro Goldoni

COME essere in trincea. Ma al posto delle granate e delle baionette, bisogna difendersi dallo spread, dal calo dei consumi interni, dalla concorrenza sleale dei paesi emergenti.

Per un ex alpino come Filippo Pavan Bernacchi (**nella foto piccola a destra**) viene quasi naturale ricorrere a una metafora bellica per "arringare" chi sta in prima linea, oltre 700 concessionari intervenuti alla tradizionale assise di Federauto che ha aperto anche questa 37 esima edizione del Motorshow.

Il presidente dell'associazione che riunisce gran parte dei venditori di automobili rimanda addirittura a un'immagine del film «Uomini contro» dove campeggiano i due protagonisti, il generale ambizioso e ottuso in visita alle avanguardie che fronteggiano gli austriaci sul Carso e il tenente buono e incompreso che rischia la vita ogni giorno con i suoi soldati. E', con le dovute proporzioni, la stessa tenaglia nella quale rischiano di essere stritolati i venditori. Davanti il nemico, cioè la crisi peggiore dal dopoguerra, alle spalle, le politiche governative che aggravano il mercato con l'aumento dell'Iva «due punti significano 440 euro in più da far digerire ai clienti» e le accise sui carburanti più alte d'Europa. Ma pure certe case automobilistiche che impongono ai concessionari condizioni quasi capestro del tipo, se non mi acquisti tot modelli ti incenerisco le percentuali di guadagno.

E se Giada Michetti, a.d. di GL Events, la società organizzatrice del Motorshow, aprendo il convegno rivendica il coraggio di aver tenuto la posizione «esser qui è già una vittoria» dal mercato giungono cifre impietose: per effetto della contrazione dei volumi nel 2012, il 65% dei concessionari chiuderà in perdita. «In termini di fatturato – sottolinea Pavan Bernacchi – valiamo 12 volte l'Ilva di Taranto ma, detto con il massimo rispetto per quella realtà industriale, in pochi sembrano accorgersi dei disincentivi che si sono abbattuti sul mondo degli autoveicoli e quindi sui cittadini».

Per la prima volta da quando è stata prodotta l'automobile flettono contemporaneamente il nuovo, l'usato, i veicoli commerciali, gli industriali, i ricambi, le manutenzioni e le riparazioni. Dunque è urgente un deciso cambio di rotta: da una risposta a livello europeo che riequilibri il rapporto tra costruttori e concessionari eliminando le possibili "clausole vessatorie" a un tetto massimo per legge sulle accise «aumentate ben 7 volte durante il governo Monti» e a una riduzione del 40% della RC auto, come suggerito da un piano Aci.

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

www.ecostampa.it

I NUMERI

40%

IL CALO

Di tanto è sceso il mercato dell'auto rispetto agli anni d'oro quando si vendevano 2.400.000 veicoli. Il 2012 si dovrebbe chiudere a quota 1.350.000. Siamo ai livelli del 1978

-20%

L'ALLARME

E' il calo medio nelle vendita di auto nuove registrato nel corso del 2012 rispetto allo scorso anno. Nel corso dell'anno si è toccata la punta record di -26%

220mila

A RISCHIO

Sono i posti di lavoro del settore automotive insidiati dalla crisi. In Italia ci sono 3200 concessionarie ma solo qualche anno fa erano 4300

Contro la crisi

L'appello dei concessionari italiani «Tagliamo accise e costi assicurativi»

Padiglione 29, a spasso fra le auto storiche sul filo della nostalgia

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Libero
Quotidiano
Data 05-12-2012
Pagina 4
Foglio 1

www.ecostampa.it

Motorshow sottotono

«Le auto sono colpite dalla profezia Maya»

Allarme dei concessionari: «Un venditore su tre chiuderà in perdita. E per l'anno prossimo temiamo l'aumento dell'Iva»

«Il mondo dell'auto è stato colpito dalla maledizione dei Maya». Ricordando la profezia dell'antica civiltà sulla fine del mondo Filippo Pavan Bernacchi presidente di Federauto (la Confindustria delle concessionarie) fotografa il mercato dell'automobile in Italia nel suo intervento al Motor Show di Bologna. Le previsioni per il 2013 non sembrano essere rassicuranti: sia sul fronte politico sia su quello fiscale visto il prossimo aumento dell'Iva.

«Per quanto riguarda le elezioni politiche - ha spiegato Pavan Bernacchi - penso che un probabile centinaio di grillini in Parlamento creerà disturbi. Inoltre a luglio l'Iva aumenterà di un punto percentuale». Detto questo «prevedere un mercato in crescita nel 2013 - ha sottolineato - è un esercizio veramente difficile». Per il presidente di Federauto, attualmente, «siamo in una guerra combattuta a colpi di spread, tasse, concorrenza sleale e calo di consumi interno». E gli imprenditori sono «le prime vittime» della congiuntura economica negativa. «Nel 2011 circa metà dei rivenditori - ha chiarito Pavan Bernacchi - ha chiuso in perdita», un dato che salirà «al 65 per cento nel 2012». Come uscirne? Le proposte sono precise: «Riduzione del 40% dell'Rc» come suggerito da Aci, «un tetto sulle accise» e lo svecchiamento del parco automobili con più di 10 anni attraverso un «piano triennale».

Senza questi interventi i concessionari rischiano il collasso: il mercato, infatti, è sceso a ventiquattro miliardi. Diciotto in meno rispetto a quella che viene considerata la soglia di sopravvivenza. Un tracollo che sta riportando la domanda a livello del 1977 quando in Italia vennero vendute appena 1,4 milioni di vetture. Trent'anni dopo era stata toccata la quota record con circa un milione in più targhe. Da allora la caduta è stata velocissima e di grandi dimensioni. Non a caso sta chiudendo una concessionaria al giorno: alla fine dell'anno saranno 350. Vuol dire diecimila persone senza lavoro. Quattro volte più che a Termini Imerese. Solo che per lo stabilimento siciliano c'è stata la mobilitazione generale di sindacati e politici. Per i concessionari nulla. Sotto accusa l'accanimento fiscale che attacca sia l'acquisto che l'utilizzo dell'auto. Grazie a questa politica nel 2012 lo Stato introiterà 3,15 miliardi di euro in meno, mentre verranno bruciati complessivamente 220mila posti di lavoro.

La situazione è resa ancora più dura dalla legge di stabilità. Tra gli aspetti più problematici c'è la deducibilità fiscale delle auto aziendali, che se fosse ridotta al 20% farebbe venire meno un'altra fetta importante di domanda. In questo contesto paga anche il settore dei veicoli commerciali. Le immatricolazioni sono scese del 28,2% a settembre e del 34,6% nei primi nove mesi, mentre in Europa il calo è stato rispettivamente del 13,5% e del 10,3%. Insomma le quattro ruote in Italia sembrano diventate un lusso. Anche quando servono per lavorare.

N.SUN.

Le perdite del mattone valgono come 72 Ilva

«Le auto sono colpite dalla profezia Maya»

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Modena Qui

Quotidiano

Data 05-12-2012
Pagina 1
Foglio 1

www.ecostampa.it

➲ Auto: 65% concessionari chiuderà l'anno in perdita

Il 65% dei concessionari d'automobili italiani chiuderà il 2012 in perdita, ma anche il prossimo anno non promette bene. Per il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi, il 2013 il settore sarà «colpito da una maledizione Maya», e dopo il -20% di quest'anno il trend negativo delle immatricolazioni proseguirà. La stima per il 2013 è di 1 milione e 300mila vetture immatricolate, con un -5% rispetto, appunto, all'anno che va a concludersi. «E' il momento peggiore da quando è stata inventata l'auto», ha detto Pavan Bernacchi nel proprio intervento al convegno inaugurale del Motorshow di Bologna.

Modena Qui

Censimento dei no-profit, sanzioni a chi non risponde

Grilli(ni) romani

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Corriere delle Alpi

Quotidiano

Data 05-12-2012
Pagina 34
Foglio 1 / 2

www.ecostampa.it

A BOLOGNA APRE IL MOTOR SHOW » È L'UNICO SALONE DEL SETTORE IN ITALIA

Sfida al mercato in crisi, ma l'auto piange

In 5 anni il fatturato è calato del 47 per cento, 65 concessionari su 100 chiuderanno in perdita il 2012. E l'Iva aumenta

di Stefano Edel
INVIATO A BOLOGNA

Toccare con mano per credere. Che cosa? Che la crisi dell'auto c'è, è pesantissima e sforna ogni giorno cifre da brivido. Prendete, ad esempio, ciò che ha detto ieri mattina Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, l'associazione a cui fanno riferimento più di tremila concessionarie italiane: «È il momento peggiore nel nostro Paese da quando è stata inventata l'automobile. Il calo del fatturato dal 2007 ad oggi è stato del 46% e nel 2012 il 65% dei venditori chiuderà in perdita».

L'Eldorado dei motori non c'è più e un'utile cartina di tornasole per capire dove si sta andando è il Motor Show, giunto alla 37ª edizione, che apre oggi i battenti al pubblico nel quartiere fieristico di Bologna, per poi chiuderli domenica 9 (feriali ore 9-18, festivi e prefestivi ore 8.30-18; prezzi: 18 euro intero, 16 euro per comitive minimo di 30 persone). A parte le defezioni pesanti di marchi come Ford, Land Rover, il gruppo Hyundai-Kia, Honda, Mazda e Volvo, e considerato che la durata della manifestazione è stata ridotta di cinque giorni (erano dieci nel 2011), il primo impatto visivo che si ha girando per gli stand (alcune zone sono chiuse) è proprio quello del netto ridimensionamento della kermesse, con larghi spazi vuoti e corridoi ampi, in cui ti aggiri deluso e sconcertato per tante cose che non ci sono più.

Può essere l'ultimo. C'era una comprensibile attesa per sentire, in una vigilia grigia e piovosa (con spruzzi anche di neve), dedicata a stampa ed operatori, cosa avrebbe detto Giada Michetti, a.d. di Gl Events Italia, la società organizzatrice, aprendo il convegno dal titolo significativo: "Ripresa possibile? Sì, con nuove regole". L'esordio è stato un inno alla resistenza: «Essere qui oggi è una vittoria, con Saloni che chiudono come Amsterdam, e altri come Barcellona, Madrid e Londra ridimensionati. Il nostro non è di prima fascia, non lo è mai stato, ma ha delle peculiarità: presenta 18 anteprime assolute, di cui una europea (il Maggiolino Cabriolet della Volkswagen, *ndr*), con novità di prodotto importantissime». Ciò detto, ecco il grido d'allarme finale: «Dobbiamo tenere in piedi l'unico (e ultimo?, *ndr*) Salone italiano, perché altrimenti tutta la filiera dell'auto, se non avrà più questa vetrina, sarà impoverita». In soldoni: o giungono aiuti e sgravi fiscali oppure si chiude.

Mercato a picco. La fotografia del settore ha tinte fosche. Pavan Bernacchi vede «due incognite forti per il prossimo anno: le elezioni politiche, ed è noto che quando si va a votare il mercato da sempre rallenta, e l'aumento di un altro punto dell'Iva a partire da luglio. Così, un punto in più quest'anno e un altro nel 2013, comprare un'auto ci costerà un aggravio di 440 euro». I numeri portano allo scoramento: da una media negli ultimi anni di 2 milioni di mezzi venduti si è scesi nel 2012 a 1.400.000 (- 20%), mentre le previsioni per i prossimi dodici mesi indicano in 1.330.000 (flessione di un ulteriore 5%) i veicoli piazzati. Le proposte per fermare la vasta emorragia? «Applicare il piano Aci per ridurre del 40% il costo assicurativo», è sempre il presidente dei concessionari a parlare, «rendendo più difficili le truffe e fissando dei tetti per i risarcimenti, e poi bisogna svecchiare un parco di 14 milioni di mezzi ultravecchi, ripristinando la rottamazione. E non ci dicano che non sono possibili gli aiuti di Stato! In Brasile e Cina l'auto prospera grazie agli incentivi».

Tutti in... pista. Nell'arte dell'«arrangiamoci e inventiamoci qualcosa» sfoggiata in molti stand, una moda non tramonta comunque al Motor Show: quella delle competizioni sulle piste da gioco in miniatura, dove modellini perfettamente identici ai prototipi o alle monoposto di F.1 fanno la gioia di adulti e giovanissimi. Ce ne sono dappertutto, salvo poi salire di qualità con i simulatori al video dei Gran premi. Se non altro, l'adrenalina è garantita come in passato. Anzi, di più.

Sfida al mercato in crisi, ma l'auto piange

Adrenalina pura con Ferrari e Red Bull

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

la Discussione

Quotidiano

Data 07-12-2012
Pagina 5
Foglio 1

www.ecostampa.it

LA DENUNCIA DI FEDERAUTO SETTORE AUTOMOTIVE SEMPRE PIÙ PENALIZZATO

"In termini di fatturato valiamo 12 volte l'Ilva di Taranto - detto con il massimo rispetto per quella realtà industriale - ma in pochi sembrano accorgersi dei disincentivi che si sono abbattuti sul mondo degli autoveicoli, e quindi sui cittadini". Esordisce così il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi, all'assise annuale dei concessionari italiani nell'ambito del Motor Show in programma a Bologna. "Rispetto a 20 anni fa – ha proseguito Pavan Bernacchi davanti a oltre un migliaio di concessionari, manager, giornalisti e addetti al settore - la benzina è cresciuta del 170%, i costi assicurativi del 202%, i pedaggi autostradali del 198%. E come se non bastasse, la detraibilità-deducibilità delle auto aziendali – al 40% sino a un anno fa – si è ulteriormente ridotta al 27,5% e passerà addirittura al 20%, mentre nel resto dell'Europa è salda al 100%. Con il paradosso, uno dei tanti, che per finanziare la riforma del Lavoro si creano nuovi disoccupati. Per effetto della contrazione dei volumi nel 2012 – secondo Italia Bilanci - il 65% dei concessionari chiuderà in perdita. E i dati sulle immatricolazioni di novembre (-20,1%) confermano la previsione di una perdita del 20% delle vendite per il 2012, proiettando l'anno a circa 1,4mln di unità: significa che abbiamo perso oltre il 40% del mercato in cinque anni". Ma per il presidente Federauto - l'associazione che rappresenta i concessionari di tutti i brand commercializzati in Italia di auto, veicoli commerciali, veicoli industriali e autobus – la ripresa è possibile a patto che si cambino le regole, a partire dal rapporto Case-Concessionarie. "Non ci sono e non ci saranno più i volumi di una volta - ha detto – quindi il sistema così come è stato concepito non regge. Occorre un nuovo patto, un nuovo pacchetto di regole tra costruttori e concessionari. Occorre cambiare perché oggi sembra che la profezia dei Maya valga soprattutto per chi fa il nostro mestiere. È la prima volta da quando è stata prodotta l'automobile che flettono contemporaneamente il nuovo, l'usato, i veicoli commerciali, gli industriali, i ricambi e diminuiscono le manutenzioni e le riparazioni. E, mentre i Costruttori, tutte multinazionali, possono marginare nel resto del mondo, i concessionari italiani devono confrontarsi solo con il mercato domestico". In merito ai possibili supporti alla domanda chiesti a gran voce dal 95% dei dealer generalisti, Pavan Bernacchi si chiede "come mai, se gli incentivi sono ritenuti una distorsione del mercato, è finanziato il fotovoltaico con svariati miliardi di euro? E perché l'Europa si accinge a varare un piano di incentivi per i costruttori alla voce 'ricerca e sviluppo'? Almeno – osserva il presidente di Federauto - i nostri incentivi andrebbero interamente nelle tasche degli italiani, privati e aziende, mentre noi avremmo il vantaggio indotto di aumentare i fatturati. Invece a gennaio entrerà in vigore una legge porcellum sull'auto che farà buttare decine di milioni di euro allo Stato, in un momento dove i denari pubblici dovrebbero essere investiti con estrema attenzione, senza spostare una virgola. Una legge respinta, senza appello, da tutti gli attori della filiera automobilistica italiana". Il vicepresidente Mario Beretta ha poi indicato come decisivo per il cambio di rotta, il dialogo con la Commissione Europea con l'obiettivo di riequilibrare il rapporto tra costruttori e concessionari su temi fondamentali: dai tempi di recesso, motivi di recesso, condivisione degli investimenti...Dal canto suo la Federazione è impegnata a eliminare dai mandati di concessione le possibili "clausole vessatorie", combattendo nel contempo il concetto di "dipendenza economica" e l'abuso, da parte di alcune Case, di posizione dominante. Pavan Bernacchi conclude con una serie di proposte che riguardano direttamente le tasche degli italiani, allo scopo di "uscire dal tunnel e incentivare i consumi di un parco auto ormai sempre più vecchio. In tal senso sposiamo la proposta dell'Aci per una riduzione del 40% della Rc auto e chiediamo all'Esecutivo di fissare un tetto massimo per legge alle accise, aumentate ben 7 volte durante il Governo Monti".

Ufficio stampa
Federauto

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

il Giornale

Quotidiano

Data 08-12-2012
Pagina 45
Foglio 1

www.ecostampa.it

FEDERAUTO

«Troppi disincentivi su auto e automobilisti»

«Come ricavi valiamo 12 volte l'Ilva di Taranto, detto con il massimo rispetto per quella realtà industriale, ma in pochi sembrano accorgersi dei disincentivi che si sono abbattuti sul mondo dell'auto, e quindi, sui cittadini». Così il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi, all'assise annuale dei concessionari nell'ambito del Motor Show. «Rispetto a 20 anni fa - ha proseguito - la benzina è cresciuta del 170%, i costi assicurativi del 202%, i pedaggi autostradali del 198%. E, come se non bastasse, la detraibilità-deducibilità delle auto aziendali si è ulteriormente ridotta».

Red Bull e Toro Rosso Emozioni da Formula 1

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

LA STAMPA

Quotidiano

Data 08-12-2012
Pagina 29
Foglio 1

www.ecostampa.it

Il Salone bolognese aperto fino a domani

La forza di reagire alla crisi dei mercati

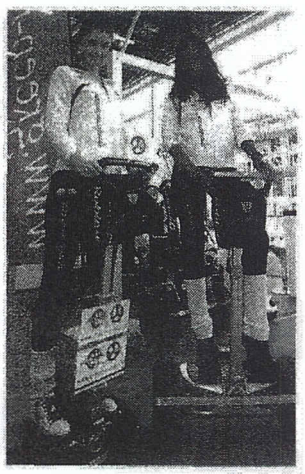
MICHELE FENU

L'auto è diventata la Cenerentola d'Italia. Molto le si chiede, poco le si dà. Ed è sempre sotto accusa con ogni tipo di motivazione. Così, invece di sostenere un settore vitale per l'economia, lo si lascia al suo destino, destinando risorse ad altre realtà industriali non altrettanto importanti.

Il risultato è sotto gli occhi di tutti. La crisi picchia duro: il 2012 dovrebbe chiudersi intorno a 1,4 milioni di vendite, con una perdita di oltre il 40% del mercato. Anfia, Unrae, Federauto lanciano i loro lamenti, che cadono regolarmente nel vuoto. Durante il governo Monti, ad esempio, le accise sui carburanti sono aumentate sette volte.

Non è facile reagire alla crisi, e in questo senso il Motor Show di Bologna ha offerto un esempio positivo di coraggio e di vitalità. Un'edizione modesta rispetto ai fasti del passato? Certamente, ma almeno si è cercato di porre in primo piano l'auto, di dare un'iniezione di entusiasmo, di dare una scossa a un ambiente depresso.

Non tutti i costruttori hanno partecipato all'evento, ma i budget sono sempre più ristretti e bisogna rinunciare a qualche manifestazione. Peccato, anche perché il MotorShow è l'unico salone internazionale riconosciuto dall'Oica per l'Italia e meriterebbe un apprezzamento particolare. Non c'è da stupirsi. All'inaugurazione non si visto lo straccio di un ministro. Economia, lavoro, sviluppo non riguardano l'auto.



Non solo auto, anche segway

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il Sole 24 ORE RAPPORTI24/IMPRESA

Settimanale

Data 12-12-2012
Pagina 11
Foglio 1

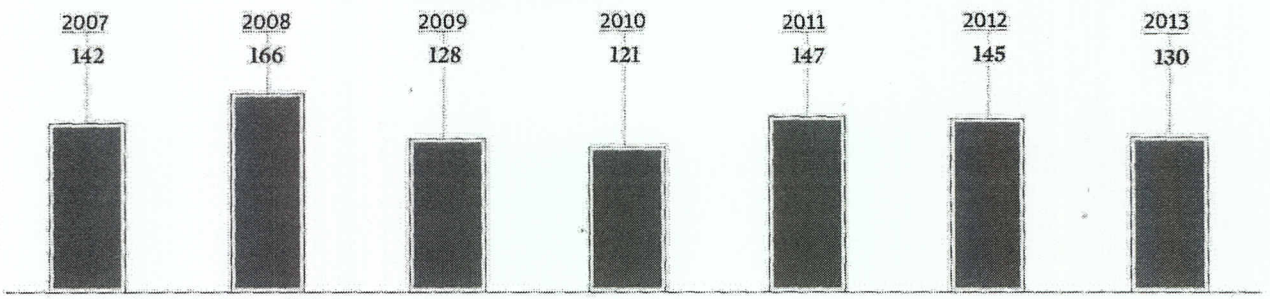
www.ecostampa.it

Le previsioni 2013

Strategie sempre più complesse per un mercato ancora in calo

La discesa

Noleggio a lungo termine. Immatricolazioni vetture. **Valori in migliaia**



FONTE: Stime Fleet&Mobility su dati Unrae/Aniasa

di **Pier Luigi del Viscovo**

Ha fatto freddo al Motor Show. E parlare di previsioni per il 2013 non ha riscaldato affatto. Federauto prevede un mercato di 1.330.000 unità (-5%). Così le case automobilistiche guardano alle flotte e al noleggio a lungo termine, visto che dal rent-a-car (noleggio a breve termine) non sono attesi volumi in più finché il turismo domestico (sia per piacere o sia per affari) non riprenderà. In aggiunta, per il 2013 le case stanno ricevendo dagli operatori una maggior richiesta di buy-back, per limitare il rischio sull'usato, in flessione del 9%. Anche se «va sottolineato che l'usato ha perso molto meno del nuovo», ricorda Franco Oltolini (LeasePlan).

Per le flotte Fabio Leggeri (Volkswagen) prevede «una domanda simile al 2012, trainata dal mercato del noleggio a lungo termine ma strozzata, in senso generale, dalla politica fiscale che sempre più penalizza il mercato dell'auto e in particolare le vetture aziendali». Più cauto Halarewicz Wojciech (numero uno di Mazda Italia), che a causa delle politiche fiscali paventa «un rischio potenziale di leggero calo», mitigato però dalle «logiche degli acquisti aziendali che non seguono di certo le logiche di acquisto del privato».

Insomma, la politica fiscale ce la sta mettendo tutta per scoraggiare questo segmento del mercato auto, come conferma Andrea Solari (Arval), che prevede «il noleggio a lungo termine anch'esso in flessione rispetto al passato». Tuttavia Claudio Manetti, alla guida di Leasys/Sava, vede delle opportunità: «Ci attendiamo un 2013 in linea col 2012, anche se siamo convinti che la domanda di noleggio a lungo termine potrebbe crescere fino a cinque punti percentuali, quanto meno in termini di peso relativo rispetto ai privati. Sappiamo tutti che esiste l'incognita di quel "fiscal cliff", tutto nostrano, che interessa il mondo automobilistico e quello del noleggio in particolare; ma consideriamo, per contro, che stiamo registrando effervescenza sul fronte delle grandi flotte e anche un interesse del tutto nuovo nel comparto dei privati senza partita Iva».

RITORNO AI PRIVATI
Alcuni operatori tornano a guardare al noleggio verso piccole imprese e professionisti per compensare le difficoltà nel segmento delle grandi flotte

Sui piccoli clienti con partita Iva punta Andrea Badolati (amministratore delegato di Ald Automotive), che si aspetta «nel 2013 un mercato difficile come il 2012 e un contesto liquido su cui è difficile far presa, se non con formule alternative e innovative come Car2Car, una soluzione così modulare che si adatta alle esigenze più diverse del cliente, che cambiano nel tempo». Anche Leggeri, che intende «mantenere la posizione di primo importatore in Italia anche sul mercato flotte», mira alle *small fleet*, per la nuova Golf 7, attraverso «una rete di concessionari Volkswagen specializzati sulle flotte, con un'adeguata preparazione e precisi standard organizzativi». Ancora più esplicito e aggressivo Wojciech: «Sta arrivando il momento Mazda. Siamo infatti entrati in un ciclo di vita dei nostri prodotti estremamente favorevole, ma non avrebbe alcun senso conquistare quote di mercato se questo non si traducesse in profitti per noi e per la rete».

Profitti e attenzione ai costi. Un mantra per tutti, ricorda Solari, che in Arval intende «mantenere alti i livelli di efficienza dei processi e delle organizzazioni per rimanere competitivi». Manetti ipotizza addirittura un'inversione di tendenza verso l'in-sourcing: «Per ottenere il risultato occorre operare su più fronti, ma principalmente sui costi diretti: ci stiamo dotando a questo proposito di una struttura di procurement & supply chain adeguata e dei necessari strumenti. In più, forse riporteremo a casa qualche attività oggi affidata ad esterni, ma sempre in un'ottica di ottimizzazione dei processi azienda-cliente».

A conferma della cautela degli operatori, le stime del Centro studi Fleet&Mobility prevedono un calo intorno al 10%, che porterebbe a circa 130.000 immatricolazioni di vetture. La stima si basa sulle basse vendite nel biennio 2009/2010, che porteranno meno contratti da rinnovare. In più, la flotta gestita stagna sulle 400mila auto e dunque invecchia (anche per le durate più lunghe, per le quali però iniziano ad arrivare segnali di accorciamento, si veda a pagina 13), aumentando il costo medio e imponendo maggior focus sui margini e meno disponibilità a svenarsi per rinnovare o conquistare nuovi clienti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il Sole 24 ORE RAPPORTI24/IMPRESA

Settimanale

Data 12-12-2012
Pagina 2
Foglio 1

www.ecostampa.it

Il bilancio difficile dei dealer

Il 65% dei concessionari chiuderà l'anno in perdita

di **Riccardo Celi**

I concessionari italiani vedono grigio e prevedono un 2013 peggiore dell'anno che sta per chiudersi, ma rilanciano sull'importanza del loro ruolo nel mercato dell'auto. Alla politica chiedono la fine dei "disincentivi statali" che li hanno messi in ginocchio, mentre, nei confronti delle Case costruttrici, invocano la necessità di avviare nuovi rapporti.

Tutto ciò, l'ha detto a chiare lettere da Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, nel corso del consueto incontro di fine anno tra gli operatori, tenutosi il 4 dicembre a Bologna, all'apertura di un Motor Show 2012 ridimensionato dalla rinuncia di alcune Case.

«Fatturiamo 12 volte più dell'Ilva di Taranto – ha affermato il presidente, davanti a un migliaio di concessionari – ma pochi si accorgono dei disincentivi che si sono abbattuti sull'auto. In 20 anni la benzina è rincarata del 170%, l'assicurazione del 202% e i pedaggi autostradali del 198%, mentre la detraibilità-deducibilità delle auto aziendali, prima del 40%, s'è ridotta al 27,5% e passerà al 20% in un'Europa dov'è salda al 100%».

Snocciolando i numeri della crisi, il presidente ha affermato che il 65% dei concessionari chiuderà l'anno in perdita (erano il 47% l'anno scorso) e ha sottolineato che, per la prima volta, scendono contemporaneamente il nuovo, l'usato, i veicoli commerciali e industriali, i ricambi, la manutenzione e la riparazione.

Infine, ha ricordato le immatricolazioni di novembre (-20,1% rispetto al 2011) che porteranno il consuntivo 2012 a poco più di 1,4 milioni di unità, -40% rispetto a 2007, l'anno migliore con quasi 2,5 milioni di pezzi.

LE RICHIESTE PER RIPARTIRE

Pavan Bernacchi (Federauto): «Servono incentivi all'acquisto (reclamati dal 95% degli operatori), una legge che limiti il tetto delle accise e una riduzione del 40% delle tariffe Rc»

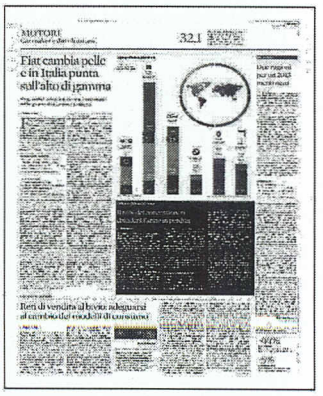
«Non ci sono e non ci saranno più i volumi di una volta – ha proseguito – quindi il sistema così com'è non regge. La ripresa è possibile cambiando le regole tra case e concessionari».

Secondo Filippo Pavan Bernacchi, uno dei nodi principali è quello della redditività: «La marginalità è inadeguata e va rivista. Le Case guadagnano su altri mercati, i concessionari no. Servono margini adeguati alla realtà italiana».

Il presidente di Federauto ha concluso chiedendo incentivi all'acquisto di nuove auto, «reclamati dal 95% degli operatori», una legge che limiti il tetto delle accise sui carburanti «che Monti ha aumentato per sette volte» e sposando la proposta, già avanzata dall'Aci, di una riduzione del 40% delle tariffe RC auto: «È possibile, limitando gli indennizzi per i danni biologici da sinistro stradale e combattendo le truffe».

Riguardo ai rapporti con i costruttori, di quali regole si tratti, l'ha dettagliato il vicepresidente di Federauto, Mario Beretta: «Vanno riequilibrati aspetti come la condivisione degli investimenti e i tempi e i motivi di recesso dal mandato, eliminando le clausole vessatorie, la dipendenza economica dei concessionari dalle Case costruttrici nonché l'abuso di posizione dominante da parte di alcune».

© RIPRODUZIONE RISERVATA


MOTORI 32.1

Fiat cambia pelle e in Italia punta sull'alto di gamma

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Gazzetta del Sud

Quotidiano

Data 12-12-2012
Pagina 22
Foglio 1 / 4

www.ecostampa.it

Motori

MOTOR SHOW LA 37. EDIZIONE TENUTA IN VITA DA MERCEDES, NISSAN, OPEL, RENAULT E VOLKSWAGEN: STAND, NOVITA', CONFERENZE STAMPA

Miseria e nobiltà. L'Auto è come la Fenice

Il Salone ha chiuso Domenica 9, dopo appena 5 giorni. Fiat ai margini: solo Panda 4x4 e Abarth

L'analisi

Renato Cortimiglia

Il grido di dolore della dea Auto
I concessionari vittime predestinate

Mai così incerto il futuro dell'industria dell'auto. Mai così incerto il futuro di centinaia di migliaia di lavoratori in tutto il mondo. La globalizzazione che ha permesso ai produttori economie di scala rilevanti si sta rivelando un boomerang e la chiusura d'una fabbrica ha effetti domino imprevedibili. Il Gruppo Psa (Peugeot-Citroen) ha già chiuso la fabbrica storica di Aulnay, vicino Parigi, dove si produceva la Citroen C3 trasferita a Poissy dove si assemblano Peugeot 208 e una parte di Citroen C3 e DS3. 3.400 lavoratori a casa. Altre 1.400 unità saranno tagliate a Rennes dove sono prodotte Peugeot 508 e Citroen C5 e C6.

Opel, di recente, diventato partner del Gruppo Psa, ha deciso di chiudere lo stabilimento tedesco Opel di Bochum e quello inglese Vauxhall di Ellesmere Port. 3.200 lavoratori a casa, e ha già tagliato i ritmi di produzione nell'impianto tedesco di Eisenach e nel sito spagnolo di Saragozza dove si assembla la Corsa. Ford ha annunciato la chiusura della fabbrica di Genk in Belgio, la produzione sarà trasferita in Spagna.

Fiat, ultima in ordine di tempo, ha reso noto che manderà a casa 1.500 lavoratori del sito polacco di Tychy dove produce Fiat 500, Lancia Ypsilon e Ford Ka (la produzione della Panda è stata da tempo trasferita a Pomigliano d'Arco). Si temono conseguenze per le fabbriche italiane.

I produttori non vogliono e non possono produrre in perdita. Devono adeguarsi alle richieste dei mercati e l'Europa in sofferenza da tempo ha innescato un processo irreversibile.

Il Motor Show è stato un autentico miracolo organizzativo, un atto di fede nei confronti della dea Auto sul cui altare continuano ad essere fatti sacrifici propiziatori per una ripresa che non si può prevedere quando e come. In Italia (non solo) le vittime predestinate sono i concessionari. Una moria incontrollata.

Filippo Pavan Bernacchi, presidente dei concessionari di qualsiasi brand,continua a tuonare inascoltato <<...in termini di fatturato valiamo 12 volte l'Ilva di Taranto... il 65% dei concessionari chiuderà in perdita... abbiamo perso oltre il 40% del mercato in cinque anni... rispetto a 20 anni fa la benzina è cresciuta del 170%, i costi assicurativi del 202%, i pedaggi autostradali del 198%>>.

Al tempo della crisi Mercedes vende la monovolume Citan nei supermercati e al Motor Show ha svolto attività commerciale, non solo per la Classe A ma anche per l'usato allestendo un padiglione ad hoc, con ottimi riscontri. ◄

"Post fata resurgo". Vale per la mitica Fenice, vale per l'Auto annichilita da un mercato italiano sempre più sfiduciato e forzatamente rinunciatario. Il Motor Show è la "sala rianimazione" che nel finale di un anno orribile tenta di dare speranza e certezze. Le Case presenti con un'area espositiva o una esterna dedicata ai test drive, sono state 11: Abarth, Dacia, Fiat, Mercedes-Benz, Nissan, Opel, Renault, Seat, Skoda, Smart e Volkswagen.

Abarth presente con uno spazio espositivo al padiglione 25, dove ha esposto alcuni dei veicoli della sua gamma in un contesto racing fedele alla tradizione della Casa dello Scorpione.

Lo spazio espositivo di Dacia al padiglione 26. In primo piano le berline cinque posti nuova Sandero e nuova Sandero Stepway, la monovolume Lodgy 7 posti, il multispazio Dokker e il suv 4x4 Duster.

Doppio spazio per Mercedes-Benz, presente sia al padiglione 29 sia con la divisione van al padiglione 26. Due le anteprime italiane esposte al padiglione 29: la nuova B 200 Natural Gas Drive e il Concept Classe B Electric Drive, che anticipa la versione 100% elettrica attesa per il 2014. Grande spazio anche per nuova Classe A e il concept Style Coupè che anticipa le linee della CLA. Al padiglione 26 i protagonisti sono stati Citan e Viano: Citan Kombi, il nuovo cityvan della Stella, presente sia in versione Friendly, semplice e funzionale, sia Trend, dall'allestimento più ricco.

Completamente dedicato al ritorno al Motor Show di Opel il Quadriportico: per l'occasione sono state presentate le anteprime italiane della citycar Adam e della nuova suv compatta Mokka.

Renault era presente al padiglione 26 con l'area espositiva in due poli: il polo nuova Clio, dove spiccava il podio riservato all'anteprima italiana di nuova Clio Break (la versione station wagon), e il polo elettrico, dove è stata presentata la versione definitiva di Zoe, il modello di berlina compatta che completa la gamma zero emissioni, oltre all'urban crosser 100% elettrico Twizy.

Smart, al padiglione 29 accanto a Mercedes-Benz: première italiana per la concept Forstars, sports utility coupé due posti a trazione elettrica. Forstars affiancata da un'altra anteprima italiana, il ciclomotore elettrico Brabus ebike. Riflettori puntati anche sulla nuova Smart electric drive, affiancata dalla versione sportiva Brabus, tailor made anche con la nuova special edition JustXclusive.

Volkswagen al padiglione 29 ha mostrato in anteprima europea Maggiolino cabriolet e in anteprima nazionale Golf 7 GTI concept, Golf 7 BlueMotion concept e Maggiolino Fender Edition. Grande spazio anche per altre due novità: Golf berlina ed eco up!, la versione a metano della citycar.

Nelle aree esterne Dacia, Fiat, Nissan, Seat e Skoda. E' stata l'occasione per alcune anteprime nazionali: Fiat Panda 4x4, Nissan Juke Nismo, nuove Seat Leon e Skoda Rapid. ◄

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

IL TEMPO

Quotidiano

Data 16-12-2012
Pagina 43
Foglio 1

www.ecostampa.it

SPECIALE NATALE

Doni preziosi Ci sono oggetti che rendono felici chi li riceve e sono «rivendibili»

Non c'è niente di meglio dell'oro per chi vuole regalare un tesoro

I diamanti sono un buon investimento, ma con un mercato ridotto

Oro, argento e birra: un bel regalo per chi è in vena di investimenti. Quest'anno l'oro è cresciuto del +144,4%, l'argento del +218,2% e la birra è ritenuta una commody, dove è bene lasciare che il tempo faccia il suo corso. Caso classico, quella della Westvleteren 12: in quantità limitatissima è venduta a prezzi bassi in monastero ma sul mercato aumenta di valore, giorno dopo giorno. Se volete regalare qualcosa che nel tempo ingrossi il portafogli di chi ha ricevuto un vostro pensiero orientatevi sull'arte contemporanea e sui diamanti. Guai a buttare l'occhio sulle pietre preziose che, invece, stanno lì ferme, non rendono nulla se lasciate in un cassetto. Eppure, negli ultimi trent'anni i diamanti hanno visto aumentare il loro valore in modo esponenziale, anche se la loro stima ha senso quando si ha qualcuno pronto a comprare. Com'è più facile accada con l'oro. "Di oro nel mondo ce n'è una quantità limitata, il denaro si può stampare ed è potenzialmente infinito", ha detto Bill Gross, managing director di Pimco. Attenzione però: "Dopo un sensibile rialzo nei primi mesi del 2013, successivamente dovrebbe rallentare, ha detto Vincenzo Longo di IG Italia, nel corso della presentazione della ricerca "2013: corsa all´oro?".

Il target di prezzo per il 2013, secondo le stime degli analisti, si aggira intorno ai 1800 dollari l´oncia grazie alla debolezza del dollaro, con la possibilità di toccare i massimi storici nella prima metà dell´anno (2000 dollari l´oncia), mentre nella seconda metà le quotazioni dovrebbero rallentare. Se così è, regalate automobili d'epoca: "Tra gennaio a marzo di quest'anno, la Maserati è calata fino al 70% in meno, mentre il marchio Ferrari ha subito una riduzione del -51,5%, rispetto allo stesso periodo dello scorso anno". Parola di Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto. Preferite le due ruote? Nel mondo è scoppiata la bikemania. Con una preferenza per i modelli "fissi", ridotti all'osso: niente freni, marce, telaio e manubrio sono essenziali e la catena è in presa diretta, ovvero, per decelerare e fermarsi bastano buone gambe e pedalate all'indietro. Se poi avete l'hobby della fotografia: il non plus ultra della customizzazione è Leica X "à la Carte", la Leica X2, diventata l'unica compatta digitale sul mercato con 10 possibili rivestimenti intercambiabili.

Roberta Maresci

Primato Ai primi posti nella classifica dei desideri ci sono i regali che brillano

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

la Repubblica

Quotidiano

Data 18-12-2012
Pagina 28
Foglio 1

www.ecostampa.it

Benzina: giù i consumi, su la spesa

Il Fisco fa la differenza: quattro miliardi di euro in più finiti in tasse

PAOLO GRISERI

TORINO — Quattro miliardi di litri di carburante consumati in meno e quattro miliardi di euro spesi in più. Quei quattro miliardi in più sono finiti al fisco mentre alle aziende petrolifere è andato un miliardo in meno. E' questo il confronto tra la spesa per carburanti nei primi undici mesi del 2012 e quella dello stesso periodo del 2011. Così accade che nonostante il forte calo del consumo di benzina e gasolio, circa il 10 per cento in meno, la bolletta per gli automobilisti continui a salire (il 6 per cento in più a quota 62 miliardi). «Ma quello dell'aumento degli incassi del fisco è un fenomeno destinato a terminare presto», osserva il presidente del Centro Studi Promotor di Bologna, Gian Primo Quagliano che ha pubblicato ieri i risultati dell'indagine.

A far calare il gettito nel futuro prossimo sarà «l'effetto Laffer» dal nome dell'economista americano Arthur Laffer che dimostrò con una curva il rapporto tra l'aumento della pressione fiscale e l'andamento delle entrate per l'Erario. Nel 1980 Laffer convinse l'allora candidato repubblicano alle presidenziali, Ronald Reagan, che oltre un certo limite l'aumento delle tasse determina una riduzione dei consumi talmente forte da essere vanificato negli effetti producendo una riduzione del gettito. «Questo sta accadendo nel settore dell'auto — sostiene Quagliano — perché negli ultimi mesi gli incrementi di imposte sui carburanti hanno prodotto aumenti del gettito decrescenti». In sostanza, si sta stressando la gallina con il rischio di strozzarla.

Dei 62 miliardi di euro spesi negli ultimi undici mesi per i carburanti in Italia, poco più della metà, 33,5, sono finiti al fisco mentre i rimanenti 28,4 sono finiti alle compagnie petrolifere e ai distributori.

Naturalmente questo bilancio si può leggere anche in altro modo. E' quel che prova a fare la Continental, azienda produttrice di pneumatici, che misura la produzione di CO_2 dai tubi di scappamento dei veicoli circolanti in Italia sempre nei primi 11 mesi del 2012. Si scopre così che in questo periodo le emissioni inquinanti sono diminuite di 10 milioni di tonnellate. Siccome in media ogni litro di carburante produce 2,5 grammi di CO_2, ecco che i conti tornano. Il calo di anidride carbonica emessa nell'atmosfera equivale ai 4 miliardi di litri in meno consumati a causa della crisi. E' vero che una parte della riduzione di emissioni inquinanti è stata ottenuta grazie al fatto che i costruttori realizzano vetture a minor impatto ambientale «ma non dobbiamo pensare che l'effetto di quegli indubbi miglioramenti — conclude Quagliano — si possa misurare nel breve arco di tempo di un anno».

A preoccupare è dunque il fatto che la riduzione delle emissioni inquinanti non è tanto dovuta alla scelta di mezzi di trasporto più ecologici quando alla rinuncia a spostarsi. Ciò che finirà per colpire certamente l'industria dell'auto ma anche quelle legate a mezzi di trasporto alternativi. Da tempo le associazioni del settore, dall'Anfia, che riunisce i costruttori, a Federauto che rappresenta i concessionari, chiedono al governo una riduzione della pressione fiscale sui carburanti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Benzina e gasolio, consumi e spesa

	Nov. 2012 e var. su 2011		Gen-nov. 2012 e var. su 2011	
Consumi	3,078 miliardi di litri	-12,4%	3,078 miliardi di litri	-10,2%
Spesa	5,301 miliardi di euro	-1,8%	62,003 miliardi di euro	6,0%
Imposte	2,916 miliardi di euro	5,5%	33,587 miliardi di euro	14,5%
Componente ind.le	2,385 miliardi di euro	-9,5%	28,417 miliardi di euro	-2,5%

Il crollo dei consumi ha ridotto l'emissione di CO_2 di 10 milioni di tonnellate

FOTO: SIANO

EFFETTO LAFFER
L'economista Laffer dimostrò che oltre un certo limite l'aumento delle tasse determina una riduzione dei consumi tale da far calare il gettito

Benzina: giù i consumi, su la spesa

Alitalia: gara insostenibile con i treni veloci

COMPETENZA E RISERVATEZZA

108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

autoMotonews.com
Quotidiano d'informa
Auto Trasporti Moto Mo

Mercato

Caduta libera anche per camion e autobus

Giovedì 20/12/2012 - Roma - Calano a novembre in Italia le immatricolazioni di camion e autobus (veicoli commerciali, industriali e autobus secondo la dizione ufficiale): **-27,5%**. La pesante contrazione si inserisce in una serie nera di quindici cali consecutivi. Il bilancio dei primi undici mesi dell'anno è ancora più negativo di quello di novembre, in quanto la contrazione è del 32,5%. I dati, diffusi dall'Acea, sono nettamente peggiori di quelli dell'intera area **UE27+EFTA**, che accusa da gennaio a novembre una contrazione solo, diciamo così, del **10,9%**, dovuta soprattutto all'andamento fortemente negativo dell'eurozona (-13,7%).

Il consuntivo dei primi undici mesi, in Italia, è negativo sia per **i veicoli commerciali** (-32,9%) sia per **i veicoli industriali medi e pesanti** (-29,8%) e sia anche per **gli autobus** (-29,1%).

L'andamento del settore di camion e autobus è naturalmente legato al fatto che l'Italia nella seconda metà del 2011 è entrata nuovamente in recessione e non si intravedono elementi che inducano a prevedere un'inversione di tendenza a breve.

D'altra parte, pure l'utilizzazione dei veicoli commerciali e industriali è in forte calo, come risulta dall'andamento dei consumi di gasolio, che nei primi undici mesi dell'anno sono calati del 10,1% e dai dati sul traffico di veicoli pesanti sulle autostrade, che nei primi otto mesi dell'anno è calato del 7,1%.

Secondo il **Centro Studi Promotor GL events** la crisi del mercato di camion e autobus in Italia è destinata a proseguire finchè non si delineeranno prospettive concrete di ripresa dell'economia tali da alimentare il recupero della fiducia delle imprese che è condizione necessaria per programmare nuovi investimenti anche in mezzi di trasporto.

<<Si conferma il dato tendenziale che evidenzia una situazione italiana del mercato dei veicoli pesanti significativamente più critica della media europea - ha detto **Massimo Tentori**, responsabile della divisione Trucks di Federauto -. *L'andamento del mercato riflette le condizioni estremamente critiche dell'economia italiana e le conseguenze della recessione sul comparto del trasporto merci in termini di volumi di traffico. Oggi non vediamo alcuna possibilità di recupero perché entriamo in una fase politica che non garantisce, se non dopo la prossima competizione elettorale, le condizioni necessarie per programmare gli interventi in grado di riattivare gli investimenti delle imprese e, quindi, il mercato>>.*

http://www.automotonews.com/dettaglioSC.aspx?box=mercato&pkid=1214