



RASSEGNA STAMPA

MAGGIO 2014

Aggiornamento 3-06-2014

COMUNICATI STAMPA

TITOLO	DATA
FEDERAUTO: NUOVI MICROECOINCENTIVI? UN GRANDE SUCCESSO: PER I PRIVATI ESAURITI IN 24 ORE LAVORATIVE, PER LE AZIENDE GIACCIONO PER ORA INUTILIZZATI	8 maggio 2014
MERCATO AUTO APRILE 2014: + 1,94%. IN ASSENZA DEI GIUSTI INTERVENTI GOVERNATIVI LA "RIPRESINA" TIRA IL FRENO A MANO	2 maggio 2014

Promesse mancate La crisi dei concessionari rallenta: in un anno chiuse circa 500 sedi. Il modello spagnolo

La beffa degli eco-bonus per pochi

Ci sono 16 milioni di veicoli inquinanti, i soldi bastano al massimo per 15 mila auto

Poco più di sessanta milioni di euro, circa la metà destinati ai privati il resto alle aziende, per l'acquisto di veicoli a basso impatto ambientale. Gli eco-incentivi, al via questa settimana, fanno discutere. Ibride, elettriche, auto a gpl e metano e volendo pure a idrogeno se ci fosse qualcuno che le vende. Ma non c'è. E i bonus statali, frutto di un piano triennale (ci saranno anche nel 2015), di certo non porteranno una ventata di aria fresca, al massimo un alito.

«Soldi pubblici buttati dalla finestra», tuonano i concessionari rappresentati da Federauto. «un vero "porcellum" dell'automobile», secondo il presidente Filippo Pavan Bernacchi. Parole pesanti, che trovano una spiegazione nei numeri: i soldi per i privati basteranno a coprire dalle 12 alle 15 mi-

la macchine, pochissime. Quelli per le aziende hanno vincoli troppo rigidi: prevedono la rottamazione di un veicolo vecchio di dieci anni. Alle imprese, che fanno leasing molto più brevi, non servono e non convengono. E così l'anno scorso i fondi sono rimasti inutilizzati.

Ma come funziona da altre parti? In Spagna, per esempio, il «plan Pive», in estrema sintesi soldi a chi rottama — ha stanziato 174 milioni di euro per quest'anno, metà sono già esauriti. Risultato: le vendite sono aumentate dell'11,8% nei primi tre mesi per un totale di 202 mila macchine. Ma il dato interessante è un altro: secondo l'Anfac, l'associazione dei costruttori che operano in Spagna, molti acquisti riguardano vetture con i più bassi livelli di CO2. Lo Stato ci guada-

gna: 2 miliardi è la ricaduta stimata dall'inizio degli incentivi fra Iva, consumi di benzina e altre voci. L'ambiente pure.

Chi parla di goccia nel mare per il caso italiano non ha torto. Basta leggere i dati. Secondo il centro Studi dell'Unrae circa la metà delle auto che circolano rientra nella categoria di emissioni Euro 0,1-2-3. Parliamo di più di sedici milioni di mezzi, senza contare quelli commerciali. Molte città li hanno messi al bando perché troppo inquinanti.

Insomma, non saranno trenta milioni di euro a fare la differenza. Servirebbe secondo gli addetti: un piano a «tutto tondo» e misure di detassazioni sull'auto. Non incentivi alla «spagnola».

Eppure, il peggio sembra passato. Anche se le vendite crescono «gonfiate» dagli ordini dei noleg-

giatori e dalle «km zero» immatricolate all'ultimo minuto per far quadrare i conti, alcuni segnali di risveglio ci sono. L'emorragia di concessionari si è un po' fermata dopo anni di chiusure e fallimenti: è quanto sostiene una ricerca che sarà presentata al Dealer Day di Verona al via il 20 maggio. I punti vendita sono calati del 12%. «La ripresa è ancora debole — osserva Tommaso Bortolomiol, manager di Quintegia —. È in corso un processo di riorganizzazione: meno concessionari ma più efficienti. Sono i «piccoli» a sparire. A fare la differenza sono anche le nuove tecnologie: «La presenza sul web è fondamentale per imporsi. Ci sono case che offrono premi a chi risponde più in fretta ai clienti».

DANIELE SPARISCI

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il bonus assegnato in base a tre livelli di emissioni

Poca convenienza per le imprese: serve rottamare un veicolo



Al via la campagna per i mezzi poco inquinanti. Fino a 5mila euro per un veicolo: esauriti in tre giorni per i privati

Eco, incentivi già finiti

Ma i concessionari insorgono: pochi soldi buttati dalla finestra, serve un piano per rilanciare un settore che va sostenuto

Per l'acquisto dei veicoli ecologici ripartono gli incentivi stanziati dal ministero dello Sviluppo Economico. Ma durano soltanto tre giorni quelli per i privati che vanno subito esauriti. Il fondo complessivo è di 63,4 milioni di euro, ma soltanto la metà è a disposizione dei privati. Sono infatti utilizzabili 31,7 milioni e saranno utilizzabili per poco tempo vista l'esiguità dei fondi. Questi i criteri che sono ammessi a finanziamento: Si possono acquistare tutti i veicoli a basso impatto ambientale ovvero con emissioni di anidride carbonica fino a 95 grammi per chilometro se si tratta di privati o fino a 120 grammi se l'acquisto viene fatto da aziende. Gli incentivi non valgono per auto già immatricolate - ovvero quelle a km zero o usate. Lo sconto dipende dalle emissioni di anidride carbonica del veicolo. Per un mezzo di trasporto elettrico o, in alcuni casi ibrido plug-in, l'incentivo a disposizione è di 5.000 euro o comunque non superiore al 20% del prezzo di acquisto. Per i veicoli con emissioni comprese tra 51 e 95 grammi per km di anidride carbonica, l'incentivo è di 4.000 euro: in questa categoria rientrano veicoli

ibridi, city car e alcune compatte a gas, gpl o metano. In entrambi i casi, l'incentivo non è legato alla rottamazione di un altro veicolo. Rientrano negli incentivi anche scooter o motociclette a 2 o 3 ruote, quadricicli e veicoli commerciali leggeri in questi incentivi per aziende e la pubblica amministrazione possono acquistare con incentivi anche veicoli con emissioni di anidride carbonica tra 96 e 120 grammi per chilometro. In questo caso è obbligatorio rottamare un veicolo della stessa categoria di quello che si acquista con più di 10 anni di vita. Il valore dell'incentivo è scalato dal prezzo di listino direttamente dal venditore. Prima di acquistare bisogna verificare che la concessionaria si sia preventivamente registrata presso il sito internet del ministero dello Sviluppo Economico e abbia ricevuto le credenziali per accedere alla piattaforma di prenotazione degli incentivi. L'immatricolazione del veicolo acquistato si deve chiudere entro 90 giorni dalla prenotazione dell'incentivo da parte del venditore. Se il veicolo viene consegnato oltre i 90 giorni, il contributo non potrà più essere valido.

Gli incentivi hanno però scatenato le

ire dei rivenditori. «Un porcellum dell'auto - ha detto Filippo Pavan Bernacchi presidente di Federauto - che riguarderà soltanto l'1% del mercato dei privati». Insomma, per i concessionari sarebbero soldi inutili quelli stanziati. «Le risorse sono ridottissime - insiste - e per le aziende le condizioni di accesso sono impossibili. Le Partite Iva, infatti, per accedervi hanno l'obbligo di rottamare un autoveicolo di almeno 10 anni. La riprova che questa impostazione non funziona è che lo scorso anno i fondi a disposizione dei privati sono terminati in mezza giornata, mentre quelli per le aziende sono rimasti in larga parte inutilizzati». Ma perché questa posizione da parte di Fedrauto: «Abbiamo in sostanza buttato soldi pubblici senza allargare il mercato - insiste il presidente - né ottenere alcun dato interessante ai fini statistici. Motivo unico, lo voglio ricordare, per cui erano stati pensati questi incentivi nel lontano 2012». Ma il governo Renzi ha comunque rinnovato il provvedimento nonostante le proteste dei dealer. Per rilanciare davvero il settore servirebbe un piano a tutto tondo»

Franco Ventura

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Emissioni

Quelli a basso impatto ambientale rientrano tra quelli finanziabili: non devono superare i 95 grammi di CO2

Elettriche

Non solo cittadini ma anche società private e pubblica amministrazione tra i beneficiari di questi fondi



L'IN
TER
VI
STA

Pavan Bernacchi,
presidente Federauto
"Esauriti in tre giorni"

"Gli ecoincentivi Porcellum dell'auto" La rabbia dei dealer

VALERIO BERRUTI

ROMA

IL MERCATO in crisi, la beffa degli incentivi ecologici esauriti in pochi giorni, per chi le auto deve venderle non è certo un buon momento. Sarà per questo che Filippo Pavan Bernacchi, presidente della Federauto, l'associazione dei concessionari comincia ad alzare la voce ed ha appena definito gli incentivi il "Porcellum dell'auto".

Ma non pensa di esagerare?

«Macché. Una sola cosa è peggio di non fare nulla: adottare provvedimenti sbagliati. Per i privati gli incentivi riguarderanno circa l'1% del mercato e dureranno, stimiamo, dai 3 ai 5 giorni (lo scorso anno erano durati 4 ore). Per le aziende, esattamente come nel 2013, milioni di euro rimarranno non spesi. Questo in quanto le aziende, per avere diritto all'incentivo, devono rottamare una vettura con più di 10 anni. E sappiamo che i parchi auto aziendali vengono ammortizzati e sostituiti molto prima. Con l'aggravante che avevamo a disposizione la fotografia di quanto accaduto nel 2013».

E allora quale sarà il risultato secondo lei?

«Questi soldi li prenderanno dei clienti che avrebbero comunque acquistato vetture elettriche, ibride, a Gpl e a metano che avevano già registrato un boom, in virtù dei minori costi di esercizio. Lo Stato dunque butterà in 3 anni fino a 120 milioni, senza aver ottenuto né effetti sul mercato, né ai fini statistici, né ai fini dell'orientamento della domanda. In un momento storico dove ogni singolo euro statale dovrebbe essere accuratamente speso».

Qual è la vostra strategia e cosa chiedete?

«Noi chiediamo solo di poter fare impresa in Italia. I concessionari vivono di consumo interni. Ma come imprenditori siamo vessati sia dalle tasse insostenibili sia dalla burocrazia. A questo si aggiunge che i prodotti che commercializziamo e assistiamo sono bersagliati da ogni tipo di tributo. In un circolo vizioso dove più tasse si traducono in minori consumi interni, minori posti di lavoro e quindi: ancora minori consumi interni. Abbiamo presentato un piano per il rilancio del settore che si decli-

na in molte proposte. Obiettivo: alleggerire la pressione fiscale su chi acquista e utilizza un autoveicolo. Ne beneficerebbero non solo le centinaia di migliaia di lavoratori a rischio, ma la società intera che, con lo svecchiamento del circolante, disporrebbe di auto più sicure e meno inquinanti. E lo Stato introiterebbe più tasse perché disporrebbe dell'Iva e il bollo sui maggiori volumi.

C'è una reale possibilità di uscire dalla crisi?

«Gli autoveicoli e gli immobili sono i beni più costosi che possono acquistare le famiglie e le imprese. Per questo siamo legati a filo doppio con l'economia reale. Dalla crisi usciremo, questo è certo, il problema è quando. Ecco perché da qui alla ripresa sarebbe importante che lo Stato varasse delle norme finalizzate a sostenere le imprese, i consumi, e quindi il mondo del lavoro. Invertendo la tendenza e generando un circolo virtuoso. Più consumi interni = più lavoro e maggior introiti per lo Stato».

Pensate che si possa tornare a un mercato di 2 milioni di auto l'anno?

«Secondo i maggiori analisti del nostro settore, con cui concordiamo, torneremo a 1.800.000 immatricolazioni circa nel 2018. Quasi quattro anni dove se nessuno farà qualcosa creeranno danni irreversibili alla nostra filiera che, lo ricordo, è determinata per il nostro Paese. È vero, la strada è in salita, ma con un po' di buon senso si potrebbe tornare a essere competitivi. Se si ha il coraggio di cambiare. Noi lo abbiamo, ogni singolo giorno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

”
Interessano l'1% dei
privati e le aziende
sono fuori perché
dovrebbero rottamare
veicoli di 10 anni

Lo Stato butterà
in 3 anni 120 milioni
senza aver ottenuto
nessun effetto
sul mercato

“ FILIPPO PAVAN BERNACCHI
PRESIDENTE FEDERAUTO



L'INTERVISTA: BERNACCHI (FEDERAUTO)

«Il "porcellum" dell'auto a noi serve ben altro»



Filippo Pavan Bernacchi (Federauto)

«Una sola cosa è peggio di non fare nulla: adottare provvedimenti sbagliati. Come quello sugli incentivi ecologici». **Filippo Pavan Bernacchi** presidente della Federauto, l'associazione dei concessionari va dritto al problema. Questi incentivi ecologici proprio non li digerisce. Al punto da battezzarli «il porcellum dell'auto».

Non le sembra di esagerare?

«Non direi. Per i privati gli incentivi riguarderanno circa l'1 per cento del mercato e dureranno dai tre ai cinque giorni (lo scorso anno addirittura per appena quattro ore). Per le aziende, esattamente come nel 2013, milioni di euro rimarranno inutilizzati. Perché per avere diritto all'incentivo, devono rottamare una vettura con più di 10 anni. E sappiamo che i parchi aziendali vengono ammortizzati e sostituiti molto prima. Con l'aggravante che avevamo a disposizione la fotografia di quanto accaduto nel 2013».

E come andrà a finire?

«Questi soldi li prenderanno dei clienti che avrebbero comunque acquistato vetture elettriche, ibride, a Gpl e a metano che avevano già registrato un boom, in virtù dei minori costi di esercizio. Lo Stato dunque butterà in tre anni fino a 120 milioni, senza aver ottenuto né effetti sul mercato, né ai fini statistici, né ai fini dell'orientamento della domanda. In un momento storico dove ogni singolo euro statale dovrebbe essere accuratamente speso».

Incentivi a parte, cosa chiedete al governo?

«Noi chiediamo solo di poter fare impresa in Italia. I concessionari vivono o muoiono di consumi interni. Ma come imprenditori siamo vessati sia dalle tasse insostenibili sia dalla burocrazia. A questo si aggiunge che i prodotti che commercializziamo e assistiamo sono bersagliati da ogni tipo di tributo. In un circolo vizioso dove più tasse si traducono in minori consumi

interni, minori posti di lavoro e quindi: ancora minori consumi interni. Abbiamo presentato un piano per il rilancio del settore che si declina in molte proposte. Obiettivo: alleggerire la pressione fiscale su chi acquista e utilizza un autoveicolo. Ne beneficerebbero non solo le centinaia di migliaia di lavoratori ora a rischio, ma la società intera che, con lo svecchiamento del circolante, disporrebbe di auto più sicure e meno inquinanti. E lo Stato incasserebbe più tasse perché disporrebbe dell'Iva e il bollo sui maggiori volumi».

Ma insomma, c'è una reale possibilità di uscire da questa crisi?

«Gli autoveicoli e gli immobili sono i beni più costosi che possono acquistare le famiglie e le imprese. Per questo siamo legati a filo doppio con l'economia reale. Dalla crisi usciremo, questo è certo, il problema è quando. Ecco perché da qui alla ripresa sarebbe importante che lo Stato varasse delle norme finalizzate a sostenere le imprese, i consumi, e quindi il mondo del lavoro. Invertendo la tendenza e generando un circolo virtuoso. Più consumi interni uguale più lavoro e maggiori introiti per lo Stato». (v.b.)

DIRIPRODUZIONE RISERVATA

SI CARICA CON UNA SPINA

Plug-in

■ ■ In inglese significa "collegare elettricamente" tramite una spina. Il termine attraverso l'informatica è passato all'automobilismo: un modello Plug-in possiede batterie ricaricabili attraverso una presa elettrica (anche quella di casa) e per la ricarica non ricorre a un motore termico.

LE EMISSIONI

CO₂ (anidride carbonica)

■ ■ È una semplice formula chimica che sta per biossido di carbonio o più volgarmente anidride carbonica. Uscita dai libri è diventata il simbolo dell'inquinamento, specie automobilistico. Ogni auto ne emette una quantità diversa dalle altre ma contribuisce, comunque, all'effetto serra.

CON DUE MOTORI

Automobile ibrida



■ ■ L'espressione indica un veicolo dotato di due propulsori, uno tradizionale a benzina o gasolio e di un secondo, invece, elettrico. Le tecniche di questo sistema misto sono però molto differenziate.

UN SOLO MOTORE

Automobile elettrica

■ ■ Un veicolo elettrico propriamente è quello che dispone della sola trazione elettrica, senza l'ausilio di altri sistemi. Il mezzo si muove grazie a batterie in genere agli ioni di litio.



L'INTERVISTA: BERNACCHI (FEDERAUTO)

«Il “porcellum” dell'auto a noi serve ben altro»

**Filippo Pavan Bernacchi (Federauto)**

«Una sola cosa è peggio di non fare nulla: adottare provvedimenti sbagliati. Come quello sugli incentivi ecologici». **Filippo Pavan Bernacchi** presidente della Federauto, l'associazione dei concessionari va dritto al problema. Questi incentivi ecologici proprio non li digerisce. Al punto da battezzarli «Il porcellum dell'auto».

Non le sembra di esagerare?

«Non direi. Per i privati gli incentivi riguarderanno circa l'1 per cento del mercato e dureranno dai tre ai cinque giorni (lo scorso anno addirittura per appena quattro ore). Per le aziende, esattamente come nel 2013, milioni di euro rimarranno inutilizzati. Perché per avere diritto all'incentivo, devono rottamare una vettura con più di 10 anni. E sappiamo che i parchi auto aziendali vengono ammortizzati e sostituiti molto prima. Con l'aggravante che avevamo a disposizione la fotografia di quanto accaduto nel 2013».

E come andrà a finire?

«Questi soldi li prenderanno dei clienti che avrebbero comunque acquistato vetture elettriche, ibride, a Gpl e a metano che avevano già registrato un boom, in virtù dei minori costi di esercizio. Lo Stato dunque butterà in tre anni fino a 120 milioni, senza aver ottenuto né effetti sul mercato, né ai fini statistici, né ai fini dell'orientamento della domanda. In un momento storico dove ogni singolo euro statale dovrebbe essere accuratamente speso».



Incentivi esauriti ma alcune Case allungano l'offerta

Molte promozioni attive da qui al 31 maggio
La Fiat recluta Trapattoni e Pizzul

COME FUNZIONANO

È vero, gli incentivi alla rottamazione, lanciati il 6 maggio sono già esauriti (i fondi stanziati per l'operazione si sono bruciati a tempo record, appena quattro giorni), ma alcune marche hanno deciso di prorogarli a proprie spese per tutto il mese di maggio.

Il ruolo delle Case. In prima linea ci sono Citroen e Fiat, con il colosso torinese-americano che ha anche lanciato una colossale campagna pubblicitaria per raccontare la cosa. I protagonisti sono una coppia d'eccezione del calcio italiano - l'allenatore **Giovanni Trapattoni** e il popolare telecronista **Bruno Pizzul** - per raccontare del prolungamento da parte di Fiat degli eco-incentivi governativi per l'acquisto di vetture green. Le due icone del calcio hanno scelto, non a caso, Rio de Janeiro come meta del loro viaggio, durante il quale - travolti dai colori, dal ritmo e dai volti del Brasile - si rendono interpreti di gag esilaranti che mettono in risalto la loro proverbiale passione calcistica e spontanea allegria.

C'è tempo fino al 31 maggio. Un po' di allegria sul tema ecoincentivi non guasta perché la tristezza legata al fatto che pochissimi sono riusciti ad accedere all'eco-bonus statale è tanta. Con Fiat, questa è l'idea, i clienti potranno scegliere, in completa serenità fino al 31 maggio, la pro-

pria vettura Fiat alimentata a metano o Gpl beneficiando di un contributo offerto dal Brand e dai concessionari presenti in Italia. Non solo, i clienti potranno usufruire di un vantaggioso finanziamento di 48 mesi con Anticipo zero, Tan zero e Taeg variabile a seconda del modello scelto.

In dettaglio, l'iniziativa della Fiat semplifica ed estende il beneficio degli incentivi senza alcun vincolo di sorta e senza limitazioni. Infatti, la promozione è valida sulle vetture Gpl e metano senza distinzioni tra clienti privati e utenze professionali, anche senza rottamazione, senza alcun limite in termini di plafond ed emissioni.

Legge fatta male. Ma come è stato possibile esaurire gli incentivi in appena quattro giorni? Il record - probabilmente mondiale - si deve a due fattori: pochi soldi e una legge fatta male. Il meccanismo infatti funziona così: il governo mette sul tavolo i soldi e quando si esauriscono finiscono pure gli incentivi. Quest'anno ci sono (anzi c'erano...) 31,3 milioni di euro, a cui si erano aggiunte le risorse non utilizzate nel 2013, per un totale di 63,4 milioni. Di questi però solo il 15 per cento sono per l'acquisto, da parte di tutte le categorie di acquirenti (e senza necessità di rottamazione), di veicoli con emissioni di anidride carbonica superiori a 50 g/km (in pratica solo auto elettriche). Un rimanente 35 per

cento per l'acquisto, da parte di tutte le categorie di acquirenti (e senza necessità di rottamazione), di veicoli con emissioni di anidride carbonica non superiori a 95 g/km.

Aziende penalizzate. E la grande fetta (il 50 per cento) è per l'acquisto di veicoli destinati all'uso di terzi o utilizzati nell'esercizio di imprese, arti e professioni, e destinati a essere utilizzati esclusivamente come beni strumentali nell'attività propria dell'impresa (dietro obbligatoria rottamazione di un corrispondente veicolo obsoleto), con emissioni di anidride carbonica non superiori a 120 g/km.

Ecco spiegato l'arcano: in pratica l'incentivo per un normale automobilista era composto solo dal 35 per cento di 63,4 milioni, davvero poca cosa. Il rimanente era destinato alle poche auto elettriche e alle aziende che però non riescono ad accedere agli incentivi perché la legge - fatta male - le obbliga a rottamare una vettura di 10 anni: nessuna azienda lavora con auto o furgoni da buttare da più di 10 anni.

E i soldi avanzeranno. Senza considerare che per accedere a questo bonus occorre comprare un veicolo identico a quello rottamato. Ecco perché nonostante tutto dagli incentivi dello scorso anno erano avanzati 30 milioni ed ecco perché anche quest'anno avanzeranno altri soldi.

La ripresa che non c'è In Veneto torna il segno positivo nei primi quattro mesi dell'anno, ma non in provincia. Il settore si ristruttura

Mercato dell'automobile la «strage» di concessionarie In un anno -18% a Verona

Vendite ancora negative. Parte in Fiera il Dealer Day

VERONA — Comincia oggi Automotive Dealer Day, il salone dedicato agli operatori e ai professionisti della distribuzione e della vendita di automobili. Questa 12ª edizione, in scena a Veronafiere fino a giovedì, si preannuncia come il più importante salone di riferimento dell'automobile in Italia, nonostante il mercato delle quattro ruote abbia vissuto, in questi ultimi anni, una profonda crisi. «In un anno che propone segnali di ripresa – sottolinea il direttore generale di Veronafiere Giovanni Mantovani – la manifestazione non solo cresce ancora, ma amplia il proprio focus alle moto sviluppando possibili sinergie anche con Motorbike Expo».

I dati, tuttavia, parlano per quanto riguarda Verona di una crisi che fatica ad essere superata. Nel periodo gennaio-aprile di quest'anno, infatti, le auto immatricolate in Veneto sono state 37.799, il 7,5% delle vendite nazionali, ma Verona non ha manifestato quell'inver-

sione di tendenza propria delle altre province venete (a parte Rovigo), e ha segnato un calo dell'1,3% con 7.644 pezzi totali venduti. Una difficoltà indicata anche dal calo dei concessionari e delle reti di vendita: nella nostra provincia siamo passati, dall'inizio del 2013 ad oggi, da 48 concessionari aperti a 39, con una diminuzione nell'anno solare del 18,75%. Solo Belluno, con oltre il 36% di perdita dei punti vendita dedicati alle automobili ha fatto peggio.

Un dato che, tuttavia, ha un riscontro positivo: Verona, assieme a Padova, primeggia nelle vendite medie per mandato, registrando una crescita del 22%. «Certamente – sottolinea Gabriele Maramieri, ceo di Quintegia, azienda che organizza Automotive Dealer Day – l'anno scorso è stato toccato il livello minimo per il settore. Oggi la fase di terremoto è passata e chi si è organizzato per rimanere sul mercato in maniera più solida ed efficiente ha

prospettive di crescita. E poi gli operatori sono un po' meno e, quindi, anche con una parte della domanda che rimane inespresa, le possibilità di crescere ci sono». Proprio per intercettarle, per rispondere meglio alle mutate esigenze della clientela, per sviluppare i nuovi canali di business Automotive Dealer Day si propone come punto di riferimento per il settore: nei tre giorni in fiera sono programmati 25 workshop, 8 masterclass, 18 fast workshop da 20 minuti, 3 eventi serali e 18 meeting di associazioni, case auto e aziende della filiera. Il tutto in un'unica ottica: fare formazione a chi si occupa di distribuzione auto. Non è un caso che grande attenzione sarà posta alla digitalizzazione del settore, alle nuove strategie di business, al commercio dell'usato e a tutti i servizi post vendita. Attesi, oltre alle associazioni di categoria (Federauto e Unrae), i manager delle case automobilistiche, oltre 4 mila

operatori italiani e internazionali dell'automotive per più di 70 aziende e 15 brand automobilistici. La manifestazione che in questi anni è cresciuta, in termini di numeri e qualità delle presenze, tuttavia, non è detto che rimanga a Verona anche nei prossimi anni. «Proprio nel 2014 – chiarisce Tommaso Bortolomiol, partner e marketing manager di Quintegia – scade il nostro contratto con Veronafiere, perciò stiamo valutando il da farsi. Di fatto siamo l'unico evento dedicato all'auto ancora presente in Italia e per questo dobbiamo capire se Veronafiere ha ancora intenzione di investire in Dealer Day». La possibilità che la manifestazione si sposti altrove c'è: «Alcuni quartieri fieristici e non – chiarisce Bortolomiol – ci hanno contattato. Per ora siamo fermi, ma a partire dalla prossima settimana è nostra intenzione capire come si muoverà Veronafiere, per decidere».

Samuele Nottegar

© RIPRODUZIONE RISERVATA



7,5

La percentuale d'incremento, rispetto alla media nazionale, di auto vendute in Veneto tra gennaio e aprile

1,3

La percentuale del calo di vendite a Verona, in controtendenza, con 7.644 pezzi totali venduti

Quattro ruote in crisi

Dati contrastanti sul mercato dell'automobile in Veneto e a Verona dove oggi in fiera inizia Automotive Dealer Day, salone per operatori della distribuzione e della vendita

Crescono le immatricolazioni e il mercato tira un sospiro di sollievo

Dopo un 2013 decisamente in ribasso, con dati di vendita vicini a quelli degli anni Settanta, il mercato italiano dell'auto sembra trovare un po' di respiro in questa prima parte del nuovo anno. Dopo i primi dati confortanti di febbraio (secondo i dati diffusi dal Ministero dei Trasporti il mese di febbraio si è chiuso con 118.328 immatricolazioni di autovetture nuove, segnando un incremento del +8,6% rispetto a febbraio 2013), si segnala in crescita il mese di aprile. Secondo i dati, le immatricolazioni sono state 119.099 contro le 116.838 dello stesso mese del 2013, con un aumento dell'1,94%. Si tratta della quinta crescita mensile consecutiva. Nello stesso periodo di aprile 2014 sono stati registrati - in base ai dati pubblicati sul sito del Ministero dei Trasporti - 357.966 trasferimenti di proprietà di auto usate, con una variazione di +5,12% rispetto ad aprile 2013, durante il quale ne furono registrati 340.515. Il volume globale delle vendite (477.065 autovetture) ha dunque interessato per il 24,96% auto nuove e per il 75,04% auto usate. Nel periodo gennaio-aprile 2014 la Motorizzazione ha in totale immatricolato 496.318 autovetture, con una variazione di +5,01% rispetto al periodo gennaio-aprile 2013, durante il quale ne furono immatricolate 472.656. Nello stesso periodo di gennaio-aprile 2014 sono stati registrati 1.437.534 trasferimenti di proprietà di auto usate, con una variazione di +0,61% rispetto a gennaio-aprile 2013, durante il quale ne furono registrati 1.428.842.

«L'auto è sempre stata una importante cartina di tornasole dell'economia reale italiana. Da gennaio 2014 in poi siamo in presenza di modesti rimbalzi positivi che, se confermati, come tendenza annua, potrebbero portare il mercato Italia a consumare circa 1.360.000 - afferma Filippo Pavan Bernacchi, presidente di **Federauto** - In pratica metteremmo indietro le lancette dell'orologio al 2012, che aveva chiuso con 1.401.000. Se qualcuno volesse affermare che questo è un risultato positivo, siamo pronti al pubblico confronto. La realtà, e ve lo dice chi ogni giorno è a contatto con clienti in carne ed ossa e vive il mercato in ogni sua sfaccettatura, è che ci troviamo di fronte a un vero e proprio disastro. E, ce lo dicono tutti gli osservatori esteri, se non ripartono i consumi interni, di cui gli autoveicoli sono un pilastro, non riparte l'economia italiana e non riparte il mondo del lavoro che, invece, continua a registrare nuovi livelli record di disoccupazione».



DEALER DAY. Sempre più consumatori usano i motori di ricerca per scegliere la vettura

Auto, concessionarie online per resistere al calo di vendite

Gli esperti: «Si chiama web reputation ed è con questa che poi il cliente sceglie le concessionarie»

La concessionaria deve essere sempre più digitale per poter sopravvivere. Negli Stati Uniti il 90% dei consumatori utilizza Internet per scegliere la sede di acquisto dell'auto e posta sui social le proprie valutazioni. Una tendenza che sta prendendo piede anche in Italia, dove tra i primi dieci strumenti usati per cercare informazioni, quattro sono online e tre fisici: i motori di ricerca occupano il primo posto. «Si chiama web reputation, ed è alla base della selezione delle concessionarie da parte del cliente», ha spiegato Tommaso Bortolomiol di Quintegia, ieri durante l'Automotive Dealer Day, l'evento b2b leader in Europa per il settore della di-

stribuzione automobilistica, che chiude oggi i battenti a Veronafiere.

L'occasione è stata data dal convegno organizzato da Federauto. «I concessionari, il Governo, le Case»: l'associazione nelle scorse settimane ha tirato per la giacchetta il premier Matteo Renzi, inviandogli un piano di rilancio articolato per il settore. «Un piano che si autofinanzia», ha sottolineato il presidente Filippo Pavan Bernacchi, «e che vuole sostenere imprese che danno lavoro a 1,2 milioni di persone. Chiediamo poi che venga ridotta la pressione fiscale per chi acquista autoveicoli».

Nell'attesa che il Governo presti attenzione al settore, le concessionarie devono attrezzarsi. «Il sito web è una concessionaria online aperta 24 ore su 24, tutti i giorni», ha spiegato Bortolomiol. «Qui i potenziali clienti cercano informa-

zioni, e quindi va continuamente aggiornata». E ancora, «vanno curati i social network e i blog dove vengono condivise esperienze e si crea la reputazione di un punto vendita».

Se poi in Italia non si vendono auto, dal momento che il mercato è saturo (690 auto ogni 1000 abitanti, contro i 170 di media mondiale), il suggerimento è quello di concentrarsi sui servizi. «Nel post vendita si possono trovare soluzioni per aumentare la redditività delle aziende», ha commentato Santo Ficili, direttore mercato Italia di Fiat Group Automobiles. Luca Montagner di Quintegia ha snocciolato una serie di consigli pratici: «Fornire incentivi per i servizi del dopo vendita, anticipare i bisogni del cliente, sviluppare il business con il recall telefonico e con un database aggiornato, monitorando le attività che generano benefici, creando offerte su misura».

Altri suggerimenti sono arrivati ieri da Robert H. Kurnick, presidente di Penske Automotive Group, il più grande concessionario al mondo che ha deciso di investire sul mercato italiano, con dieci mandati e due carrozzerie. «Trasparenza e fiducia», ha detto H. Kurnick, «sono le principali sfide che i dealer devono affrontare per incrementare le vendite. Una crescita che passa dal capitale umano e dagli investimenti in formazione del personale, oltre che dal continuo confronto con i dipendenti».

Ieri è stata presentata anche la DealerStat 2014, l'indagine annuale di Quintegia sul grado di soddisfazione dei concessionari nel rapporto con le case: Land Rover guida per la prima volta la classifica con un gradimento complessivo molto elevato, mentre Renault è in testa alla classifica dei dealer dei veicoli commerciali. Nessun marchio italiano compare nella Top 20. ● F.L.



Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto



Editoriale



di Stefania Favia del Core



Mercato dell'auto: eppur si muove?

E come quando ci dicevano a scuola: "ti do un 6 di stima!". Ecco il +4,96% registrato dal mercato dell'auto lo scorso marzo rappresenta la stessa cosa; non vuol dire che il mercato sta migliorando ma quanto meno che ha smesso di perdere copiosamente. Come, infatti, ben espresso da **ANFIA**, **UNRAE** e **FEDERAUTO**, questo segno positivo in realtà rappresenta gli acquisti effettuati da società di noleggio a lungo e breve termine, che hanno dovuto rinnovare il proprio parco, mentre chi continua a latitare nelle concessionarie sono le famiglie e le Partite Iva. Prendendo spunto dalle parole di Pavan Bernacchi presidente di **Federauto**, la federazione dei concessionari italiani, se in Europa a marzo il mercato è cresciuto del 10%, in Italia siamo a -52%, calcolando tutti i mesi in negativo che abbiamo registrato. Insomma "non è certamente una rondine che fa primavera".

Nonostante la situazione di crisi sia più che nota, i vari governi che si sono succeduti in questi ultimi anni (Berlusconi, Monti, Letta e Renzi) non hanno trovato altra soluzione che emanare eco-incentivi poco utili ai fini dell'aumento delle vendite. L'ultimo in ordine di tempo è quello che è partito il 6 maggio e che riprende quanto fatto nel 2013. Il problema è che le risorse sono ridottissime e oltretutto le Partite Iva posso accedere solo se rottamano un autoveicolo di almeno 10 anni.

"La riprova che questa impostazione non funziona è che lo scorso anno i fondi a disposizione dei privati sono terminati in mezza giornata mentre quelli per le aziende sono rimasti in larga parte inutilizzati." è stato il commento di Pavan Bernacchi.

Certo in questo contesto non semplice, l'impressione che danno le Case Auto è di aspettare tempi migliori, facendo spending review a modo loro! Invece di sfruttare al meglio le opportunità di incontro con la clientela che posso dare manifestazioni motoristiche locali, si decide magari di spendere cifre importanti in eventi come il Salone del Mobile di Milano, importante fiera di settore, sì, ma di quello d'arredamento e la domanda sorge spontanea: perché i cultori del design d'arredo dovrebbero essere interessati andando in fiera ad acquistare automobili se pur belle? Misteri del marketing! Magari le ammirano, certo, ma poi il loro interesse si concentra su ben altro.

Da me sollecitato su questo tema, un importante manager di un'altrettanto importante Casa Automobilistica mi ha risposto: *nell'era moderna siamo noi a dover andare dai clienti e non aspettare i clienti in fiere o saloni dedicati!!*

Ecco quindi che i concessionari chiudono e licenziano in attesa che chi ha ammirato un divano d'autore si ricordi che forse deve cambiare l'auto.

Forse la chiave di questa grande crisi che ci sta attanagliando da diversi anni ha due orignini: da una parte lo Stato miope che non riesce a vedere al di là del suo naso e quindi alle tasse, ma dall'altra un settore fatto di guru del marketing che ritengo il semplice vendere auto fuori moda, concentrandosi più sull'apparenza che sulla concretezza, senza dare ascolto ai concessionari che sono sul campo tutti i giorni e che vorrebbero fare attività più mirate ma non hanno più le risorse per poterle fare. ■

CORRIERE DELLA SERA / FLASH NEWS 24

ECONOMIA

**Auto: Federauto, senza interventi
ripresina tira freno a mano**

18:41 (ANSA) - MILANO (MF-DJ)--"In assenza dei giusti interventi governativi la 'ripresina' tira il freno a mano". Così Federauto, la federazione dei concessionari italiani, commenta in una nota i dati di aprile sulle immatricolazioni. "L'auto e' sempre stata una importante cartina di tornasole dell'economia reale italiana. Da gennaio 2014 in poi siamo in presenza di modesti rimbalzi positivi che, se confermati, come tendenza annua, potrebbero portare il mercato Italia a consuntivare circa 1.360.000" vetture, afferma il presidente Filippo Pavan Bernacchi. "In pratica metteremmo indietro le lancette dell'orologio al 2012, che aveva chiuso con 1.401.000. Se qualcuno volesse affermare che questo e' un risultato positivo, siamo pronti al pubblico confronto. La realta', e ve lo dice chi ogni giorno e' a contatto con clienti in carne ed ossa e vive il mercato in ogni sua sfaccettatura, e' che ci troviamo di fronte a un vero e proprio disastro. E, ce lo dicono tutti gli osservatori esteri, se non ripartono i consumi interni, di cui gli autoveicoli sono un pilastro, non riparte l'economia italiana e non riparte il mondo del lavoro che, invece, continua a registrare nuovi livelli record di disoccupazione". Federauto evidenzia che l'assenza di un chiaro segnale di ripresa delle vendite ai privati, e il fatto che i

rimbalzi positivi registrati in questi primi quattro mesi dell'anno siano dovuti in larga parte agli acquisti del canale noleggio, destinato peraltro ad esaurire progressivamente la sua spinta, dimostrano che l'apertura di credito nei confronti del nuovo Esecutivo deve necessariamente essere alimentata da provvedimenti concreti sul fronte, in primis, della riduzione della pressione fiscale. "Pochi giorni fa abbiamo criticato, con toni anche molto duri, il ritorno dei micro-incentivi per le auto a basso impatto ambientale. Una misura creata da chi ha preceduto il Governo Renzi, e su cui avevamo già manifestato nelle sedi opportune le nostre riserve. Ma le ragioni della nostra presa di posizione contro le 'briciole' di questi micro-incentivi, che rimarranno non spesi per le aziende e si esauriranno in circa 3 giorni per i privati, stanno proprio nel fatto che dal nuovo Governo, molto attento ad offrire al Paese un cambio di passo, ci aspettiamo una vera rivoluzione anche nei confronti del settore auto, con azioni ed iniziative adeguate al clima economico e congiunturale che stiamo vivendo. Che tengano conto che noi diamo lavoro a 1.200.000 persone e fatturiamo l'11,4% del Pil", ha concluso Pavan Bernacchi. com/mur
rosario.murgida@mfdowjones.it (fine) MF-DJ NEWS 0218:41 mag 2014

[Indietro](#)[indice](#)[Avanti](#)



'Non abbandonate l'auto'

"L'auto è sempre stata una importante cartina di tornasole dell'economia reale italiana. Da gennaio 2014 in poi siamo in presenza di modesti rimbalzi positivi che, se confermati, come tendenza annua, potrebbero portare il mercato Italia a consuntivare circa 1.360.000 unità", afferma Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto, commentando i dati sulle immatricolazioni di aprile. "In pratica, metteremmo indietro le lancette dell'orologio al 2012, che aveva chiuso con 1.401.000. Se qualcuno volesse affermare che questo è un risultato positivo, siamo pronti al pubblico confronto. La realtà, e ve lo dice chi ogni giorno è a contatto con clienti in carne ed ossa e vive il mercato in ogni sua sfaccettatura, è che ci troviamo di fronte a un vero e proprio disastro. E, ce lo dicono tutti gli osservatori esteri, se non ripartono i consumi interni, di cui gli autoveicoli sono un pilastro, non riparte l'economia italiana e non riparte il mondo del lavoro che, invece, continua a registrare nuovi livelli record di disoccupazione". Federauto evidenzia che l'assenza di un chiaro segnale di ripresa delle vendite ai privati, dimostrano che l'apertura di credito nei confronti del nuovo Esecutivo deve necessariamente essere alimentata da provvedimenti concreti sul fronte, in primis, della riduzione della pressione fiscale.

"Pochi giorni fa – aggiunge Pavan Bernacchi – abbiamo criticato, con toni anche molto duri, il ritorno dei micro-incentivi per le auto a basso impatto ambientale. Una misura creata da chi ha preceduto il Governo Renzi, e su cui avevamo già manifestato nelle sedi opportune le nostre riserve. Ma le ragioni della nostra presa di posizione contro le 'briciole' di questi micro-incentivi, che rimarranno non spesi per le aziende e si esauriranno in circa 3 giorni per i privati, stanno proprio nel fatto che dal nuovo Governo, molto attento ad offrire al Paese un cambio di passo, ci aspettiamo una vera rivoluzione anche nei confronti del settore auto, con azioni e iniziative adeguate al clima economico e congiunturale che stiamo vivendo. Che tengano conto che noi – conclude – diamo lavoro a 1.200.000 persone e fatturiamo l'11,4% del Pil".



 **ECONOMIA**

Auto: Federauto, serve cambio passo

Articolo pubblicato il: 02/05/2014

"L'auto è sempre stata una importante cartina di tornasole dell'economia reale italiana. Da gennaio 2014 in poi siamo in presenza di modesti rimbalzi positivi che, se confermati, come tendenza annua, potrebbero portare il mercato Italia a consuntivare circa 1.360.000". Così Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto commentando i dati del ministero dei Trasporti secondo i quali aprile si è chiuso con 119.099 immatricolazioni di autovetture nuove, segnando un +1,94% rispetto ad aprile 2013.

"In pratica metteremmo indietro le lancette dell'orologio al 2012, che aveva chiuso con 1.401.000. Se qualcuno volesse affermare che questo è un risultato positivo, siamo pronti al pubblico confronto", aggiunge.

"Dal nuovo Governo, molto attento ad offrire al Paese un cambio di passo, ci aspettiamo una vera rivoluzione anche nei confronti del settore auto, con azioni ed iniziative adeguate al clima economico e congiunturale che stiamo vivendo. Che tengano conto che noi diamo lavoro a 1.200.000 persone e fatturiamo l'11,4% del Pil", conclude.



Auto: **Federauto**, senza interventi ripresina 'tira freno a mano'

02 Maggio 2014 - 18:12

(ASCA) - Roma, 2 mag 2014 - Secondo i dati diffusi dal Ministero dei Trasporti il mese di aprile si è chiuso con 119.099 immatricolazioni di autovetture nuove, segnando uno striminzito +1,94% rispetto ad aprile 2013. "L'auto è sempre stata una importante cartina di tornasole dell'economia reale italiana. Da gennaio 2014 in poi siamo in presenza di modesti rimbalzi positivi che, se confermati, come tendenza annua, potrebbero portare il mercato Italia a consuntivare circa 1.360.000", afferma Filippo Pavan Bernacchi, presidente di **Federauto**. "In pratica metteremmo indietro le lancette dell'orologio al 2012, che aveva chiuso con 1.401.000. Se qualcuno volesse affermare che questo è un risultato positivo, siamo pronti al pubblico confronto. La realtà, e ve lo dice chi ogni giorno è a contatto con clienti in carne ed ossa e vive il mercato in ogni sua sfaccettatura, è che ci troviamo di fronte a un vero e proprio disastro. E, ce lo dicono tutti gli osservatori esteri, se non ripartono i consumi interni, di cui gli autoveicoli sono un pilastro, non riparte l'economia italiana e non riparte il mondo del lavoro che, invece, continua a registrare nuovi livelli record di disoccupazione". Aggiunge Roberto Bolciaghi, presidente dei concessionari Renault: "Gli acquisti dei privati e delle famiglie continuano ad essere depressi. E mi preme sottolineare che proprio questo canale rappresenta il core business delle concessionarie". **Federauto** evidenzia che l'assenza di un chiaro segnale di ripresa delle vendite ai privati, e il fatto che i rimbalzi positivi registrati in questi primi quattro mesi dell'anno siano dovuti in larga parte agli acquisti del canale noleggio - destinato peraltro ad esaurire progressivamente la sua spinta - dimostrano che l'apertura di credito nei confronti del nuovo Esecutivo deve necessariamente essere alimentata da provvedimenti concreti sul fronte, in primis, della riduzione della pressione fiscale. Conclude Pavan Bernacchi: "Pochi giorni fa abbiamo criticato, con toni anche molto duri, il ritorno dei micro-incentivi per le auto a basso impatto ambientale. Una misura creata da chi ha preceduto il Governo Renzi, e su cui avevamo già manifestato nelle sedi opportune le nostre riserve. Ma le ragioni della nostra presa di posizione contro le "briciole" di questi micro-incentivi, che rimarranno non spesi per le aziende e si esauriranno in circa 3 giorni per i privati, stanno proprio nel fatto che dal nuovo Governo, molto attento ad offrire al Paese un cambio di passo, ci aspettiamo una vera rivoluzione anche nei confronti del settore auto, con azioni ed iniziative adeguate al clima economico e congiunturale che stiamo vivendo. Che tengano conto che noi diamo lavoro a 1.200.000 persone e fatturiamo l'11,4% del PIL". red-qlr/sam/ss

CORRIERE DELLA SERA / FLASH NEWS 24

ECONOMIA

**Auto: Federauto, senza interventi
ripresina tira freno a mano**

18:41 (ANSA) - MILANO (MF-DJ)--"In assenza dei giusti interventi governativi la 'ripresina' tira il freno a mano". Così Federauto, la federazione dei concessionari italiani, commenta in una nota i dati di aprile sulle immatricolazioni. "L'auto e' sempre stata una importante cartina di tornasole dell'economia reale italiana. Da gennaio 2014 in poi siamo in presenza di modesti rimbalzi positivi che, se confermati, come tendenza annua, potrebbero portare il mercato Italia a consuntivare circa 1.360.000" vetture, afferma il presidente Filippo Pavan Bernacchi. "In pratica metteremmo indietro le lancette dell'orologio al 2012, che aveva chiuso con 1.401.000. Se qualcuno volesse affermare che questo e' un risultato positivo, siamo pronti al pubblico confronto. La realta', e ve lo dice chi ogni giorno e' a contatto con clienti in carne ed ossa e vive il mercato in ogni sua sfaccettatura, e' che ci troviamo di fronte a un vero e proprio disastro. E, ce lo dicono tutti gli osservatori esteri, se non ripartono i consumi interni, di cui gli autoveicoli sono un pilastro, non riparte l'economia italiana e non riparte il mondo del lavoro che, invece, continua a registrare nuovi livelli record di disoccupazione". Federauto evidenzia che l'assenza di un chiaro segnale di ripresa delle vendite ai privati, e il fatto che i

rimbalzi positivi registrati in questi primi quattro mesi dell'anno siano dovuti in larga parte agli acquisti del canale noleggio, destinato peraltro ad esaurire progressivamente la sua spinta, dimostrano che l'apertura di credito nei confronti del nuovo Esecutivo deve necessariamente essere alimentata da provvedimenti concreti sul fronte, in primis, della riduzione della pressione fiscale. "Pochi giorni fa abbiamo criticato, con toni anche molto duri, il ritorno dei micro-incentivi per le auto a basso impatto ambientale. Una misura creata da chi ha preceduto il Governo Renzi, e su cui avevamo già manifestato nelle sedi opportune le nostre riserve. Ma le ragioni della nostra presa di posizione contro le 'briciole' di questi micro-incentivi, che rimarranno non spesi per le aziende e si esauriranno in circa 3 giorni per i privati, stanno proprio nel fatto che dal nuovo Governo, molto attento ad offrire al Paese un cambio di passo, ci aspettiamo una vera rivoluzione anche nei confronti del settore auto, con azioni ed iniziative adeguate al clima economico e congiunturale che stiamo vivendo. Che tengano conto che noi diamo lavoro a 1.200.000 persone e fatturiamo l'11,4% del Pil", ha concluso Pavan Bernacchi. com/mur
rosario.murgida@mfdowjones.it (fine) MF-DJ NEWS 0218:41 mag 2014

[Indietro](#)[indice](#)[Avanti](#)

(Roma, 2 Maggio 2014). Secondo i dati diffusi dal Ministero dei Trasporti il mese di aprile si è chiuso con 119.099 immatricolazioni di autovetture nuove, segnando uno striminzito +1,94% rispetto ad aprile 2013. "L'auto è sempre stata una importante cartina di tornasole dell'economia reale italiana. Da gennaio 2014 in poi siamo in presenza di modesti rimbalzi positivi che, se confermati, come tendenza annua, potrebbero portare il mercato Italia a consuntivare circa 1.360.000", afferma Filippo Pavan Bernacchi, presidente di **Federauto**. "In pratica metteremmo indietro le lancette dell'orologio al 2012, che aveva chiuso con 1.401.000. Se qualcuno volesse affermare che questo è un risultato positivo, siamo pronti al pubblico confronto. La realtà, e ve lo dice chi ogni giorno è a contatto con clienti in carne ed ossa e vive il mercato in ogni sua sfaccettatura, è che ci troviamo di fronte a un vero e proprio disastro. E, ce lo dicono tutti gli osservatori esteri, se non ripartono i consumi interni, di cui gli autoveicoli sono un pilastro, non riparte l'economia italiana e non riparte il mondo del lavoro che, invece, continua a registrare nuovi livelli record di disoccupazione". Aggiunge Roberto Bolciaghi, presidente dei concessionari Renault: "Gli acquisti dei privati e delle famiglie continuano ad essere depressi. E mi preme sottolineare che proprio questo canale rappresenta il core business delle concessionarie".

Federauto evidenzia che l'assenza di un chiaro segnale di ripresa delle vendite ai privati, e il fatto che i rimbalzi positivi registrati in questi primi quattro mesi dell'anno siano dovuti in larga parte agli acquisti del canale noleggio - destinato peraltro ad esaurire progressivamente la sua spinta - dimostrano che l'apertura di credito nei confronti del nuovo Esecutivo deve necessariamente essere alimentata da provvedimenti concreti sul fronte, in primis, della riduzione della pressione fiscale. Conclude Pavan Bernacchi: "Pochi giorni fa abbiamo criticato, con toni anche molto duri, il ritorno dei micro-incentivi per le auto a basso impatto ambientale. Una misura creata da chi ha preceduto il Governo Renzi, e su cui avevamo già manifestato nelle sedi opportune le nostre riserve. Ma le ragioni della nostra presa di posizione contro le 'briciole' di questi micro-incentivi, che rimarranno non spesi per le aziende e si esauriranno in circa 3 giorni per i privati, stanno proprio nel fatto che dal nuovo Governo, molto attento ad offrire al Paese un cambio di passo, ci aspettiamo una vera rivoluzione anche nei confronti del settore auto, con azioni ed iniziative adeguate al clima economico e congiunturale che stiamo vivendo. Che tengano conto che noi diamo lavoro a 1.200.000 persone e fatturiamo l'11,4% del PIL".

RIPRODUZIONE RISERVATA © Copyright ANSA



Sei in: [Home page](#) > [Notizie e Finanza](#) > [Radiocor](#) > [Economia](#)

E-Book gratuito di Trading Professionale



Diventa un Trad

NOTIZIE RADIOCOR - ECONOMIA



AUTO ITALIA- FEDERAUTO STIMA A 1,36 MLN IL MERCATO 2014, COME NEL 2012

E' un disastro, non un risultato positivo (Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 02 mag - "L'auto e' sempre stata una importante cartina di tornasole dell'economia reale italiana. Da gennaio 2014 in poi siamo in presenza di modesti rimbalzi positivi che, se confermati, come tendenza annua, potrebbero portare il mercato Italia a consuntivare circa 1.360.000'. Cosi' Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federauto. 'In pratica metteremmo indietro le lancette dell'orologio al 2012, che aveva chiuso con 1.401.000', indica Pavan Bernacchi, per il quale "se qualcuno volesse affermare che questo e' un risultato positivo, siamo pronti al pubblico confronto. La realta' e' che ci troviamo di fronte a un vero e proprio disastro. E, ce lo dicono tutti gli osservatori esteri, se non ripartono i consumi interni, di cui gli autoveicoli sono un pilastro, non riparte l'economia italiana e non riparte il mondo del lavoro che, invece, continua a registrare nuovi livelli record di disoccupazione".

com-pal-

(RADIOCOR) 02-05-14 18:52:29 (0482) 5 NNNN

LA STAMPA ECONOMIA

TORINO - CUNEO - AOSTA - ASTI - NOVARA - VCO - VERCELLI - BIELLA - ALESSANDRIA - SAVONA - IMPER

ATTUALITÀ | OPINIONI | ECONOMIA | SPORT | TORINO | CULTURA | SPETTACOLI | COSTUME | MOTORI | CUC

HOME | FINANZA | BORSA ITALIANA | ESTERO | FONDI | OBBLIGAZIONI | VALUTE | TUTTOSOLDI | CRE

f Consiglia 10
🐦 Tweet 11
g+1 0
indoona
📧
📱
+

ECONOMIA
02/05/2014 - IL CASO

Il mercato dell'auto cresce dell'1,9%

Il gruppo Fiat -1,71%, migliora la quota rispetto a marzo. Balza il marchio: +4%
Corre Chrysler negli Usa. Il 6 Marchionne svela la nuova strategia del gruppo.

Il mercato italiano dell'auto continua a crescere. Sono 119.099 le vetture immatricolate ad aprile, l'1,94% in più rispetto allo stesso periodo del 2013. Un aumento modesto, influenzato dall'annuncio degli eco-incentivi, a partire da maggio, che ha fatto rimandare numerosi acquisti, ma comunque sufficiente per



Il mercato italiano dell'auto continua a crescere

segnare la quinta crescita mensile consecutiva. In

questo contesto tiene il Gruppo Fiat Chrysler che, in attesa del piano industriale, registra un significativo aumento delle vendite del marchio Fiat (+4,1%) e il boom delle immatricolazioni Jeep (+58,8%).

TI CONSIGLIAMO:



+ Auto, continua la ripresa del mercato A marzo immatricolazioni su del 5%



+ Accelera il mercato italiano dell'auto



+ Auto, gennaio in positivo: +3,24%

mercato dell'auto italiano con adeguate politiche industriali. Non convincono gli eco-incentivi: per Federauto sono «briciole», mentre secondo l'Unrae solo «un numero limitato di famiglie potrà usufruirne». «Manca al momento un catalizzatore che acceleri la `reazione chimica` da cui questa ripresa può scaturire», sostiene Promotor, che «non è certo costituito dagli incentivi ecologici adottati seguendo la soluzione fallimentare del 2013».

Le immatricolazioni italiane del Gruppo fanno segnare un calo dell'1,71%; la quota è scesa al 29,04% (ad aprile 2013 era del 30,12%), ma è in recupero rispetto a quella del marzo 2014 (28,1%). E in Borsa il titolo vola trainato dalle vendite Chrysler in Usa (+14%) e Canada (+6%), arrivando a segnare un +2,82%. Poi, però, frena con il resto del listino sui timori per l'Ucraina, chiudendo in rialzo dello 0,35% a 8,71 euro. Catalizzatore degli acquisti, secondo gli analisti, resta però il piano che Sergio Marchionne annuncerà martedì. Per studi di ricerca e associazioni di categoria resta, in Italia, la necessità di accompagnare quella che definiscono la «ripresina» del