

Comunicato stampa

## **AUTO (FEDERAUTO): MERCATO RIPARTITO CON +50% IN 3 ANNI. ORA VIA BOLLO, DA COMPENSARE CON ACCISE**

### **Pavan Bernacchi: i grandi dealer sono i più efficienti del mercato**

(Verona, 17 maggio 2017). “Secondo le nostre previsioni il 2017 dovrebbe chiudersi con 1.970.000 auto immatricolate, ossia un +8% rispetto al 2016, ma anche il 50% in più rispetto alla punta negativa della crisi registrata nel 2013 (1.304.000 immatricolazioni). Un crollo del mercato che ha rivoluzionato lo scenario della distribuzione auto nel nostro Paese e che ha lasciato sul campo il 40% delle nostre imprese”. Lo ha detto oggi all’Automotive Dealer Day in corso a Veronafiere il presidente di Federauto, Filippo Pavan Bernacchi, in occasione dell’assemblea pubblica dei concessionari italiani. “Il nostro – ha proseguito Pavan Bernacchi - è un settore che vale l’11,3% del Pil, il 16,1% delle entrate fiscali totali e conta con l’indotto 1.050.000 addetti, ma la sua valenza, anche sociale, è stata troppo spesso sottovalutata dalla politica. Dobbiamo adoperarci per ringiovanire il nostro parco auto, che oggi ha superato la soglia record di 10 anni per vettura circolante, guadagnando in sicurezza, salute e tutela ambientale”. Secondo il presidente di Federauto, per assecondare la sostituzione di autoveicoli obsoleti non occorrono incentivi ma piuttosto misure legate all’alleggerimento della pressione fiscale e alla semplificazione: “Con l’eliminazione del bollo, il cui importo potrebbe essere inserito nelle accise di carburante, si andrebbe a semplificare la macchina burocratica e allo stesso tempo si cancellerebbe l’evasione, oltre a far pagare l’odiata tassa in maniera più equa e cioè in base all’utilizzo. Il superammortamento al 140% è una misura importante e intelligente, allo stesso modo si potrebbe ‘osare’ con una minor pressione per l’acquisto di autoveicoli a basso impatto ambientale e scongiurando l’aumento dell’Iva”.

L’istantanea del settore elaborata da Federauto su base dati Italia Bilanci mostra un comparto che in 10 anni ha quasi dimezzato i propri dealer (-40%), a fronte di una diminuzione meno marcata dei punti vendita (-26,7%). Ne consegue una crescita delle imprese esistenti e un fenomeno, sempre più accentuato, che vede la concentrazione dei mandati di concessioni verso i grandi gruppi, multisede e multibrand. E che le dimensioni potrebbero contare per gli imprenditori del futuro lo si evince anche da tutti gli indicatori delle imprese. Per le big (oltre i 70mln di euro di fatturato) il Roi (ritorno sul capitale investito) si attesta infatti al +9,3%, contro lo 0,2% per le piccole e medie (da 5 a 20mln di euro); mentre il fatturato per dipendente varia di oltre il 40%: 718mila euro per le piccole e medie e oltre 1mln di euro per le grandi aziende. “In questo momento storico - ha proseguito Pavan Bernacchi - i grandi gruppi marginano di più, pagano meno il denaro, ottengono consistenti economie di scala e godono di maggiori leve nei confronti delle Case. Se volessimo fare un parallelismo azzardato - ha concluso - la dinamica è un po’ quella della grande distribuzione alimentare al cospetto dei negozianti, ma serve ricordare che le nostre aziende medio-piccole sono quelle che hanno fatto grande questo Paese e questo settore. Spero quindi che si possa trovare un punto di equilibrio affinché tutti trovino il loro spazio”.

Per Gabriele Maramieri, direttore generale di Quintegia: “Dopo un periodo di stallo, il mercato auto sta ora vivendo una nuova giovinezza, che caratterizza anche questa 15<sup>a</sup> edizione di Automotive Dealer Day, all’insegna di una positività generale e di una ritrovata apertura ad investire da parte delle aziende della filiera e delle case auto”.

Il presidente dell’associazione che rappresenta i concessionari di auto, veicoli commerciali, veicoli industriali e autobus di tutti i brand commercializzati in Italia, ha poi annunciato il ‘Federauto market analytics’ (Fma), il nuovo strumento di analisi dei dati di mercato realizzato grazie all’accordo con il ministero dei Trasporti e studiato per i concessionari su base regionale, provinciale e comunale. Diversi i livelli di dettaglio: marca, modello, alimentazione e canale di vendita (privati, società, noleggio). Lo strumento di reportistica avanzata sarà online agli inizi del prossimo giugno.