



**FEDERAUTO**

Federazione Italiana Concessionari Auto

**RASSEGNA STAMPA**

**Dicembre 2023**



**FEDERAUTO**  
Federazione Italiana Concessionari Auto

## **Sommario Rassegna Stampa**

### **Auto**

Cartaceo.....	2
Web .....	25

### **Truck**

Cartaceo.....	39
Web.....	69

<b>Radio/TV/Eventi.....</b>	<b>73</b>
-----------------------------	-----------



**AUTO**  
**Cartaceo**



## Mercati difficili

Auto, sarà un 2024 stabile  
Stellantis al tavolo del Mimit —p.22



In primo piano la crisi del modello produttivo delle city car, dilemma attorno a cui ragionano i grandi player

# Auto, dopo la ripresa post Covid nel 2024 attese vendite in stallo

## Le previsioni

Il mercato domestico resta comunque sotto i volumi del 2019, con un gap del 20%

Molti i fattori che remano contro il comparto, a partire dalla situazione economica

### Filomena Greco

Il mercato auto, che ha iniziato la fase di recupero post pandemia a partire da agosto scorso, va verso uno stallo nel 2024, anno durante il quale chiuderà le immatricolazioni sugli stessi volumi del 2023, poco sopra il milione e mezzo di autovetture (1.574.000). È la previsione del Centro Studi Promotor guidato da Gian Primo Quagliano, elaborata sulla base delle previsioni della rete di concessionari italiani. «La spinta che ha permesso in questi mesi di registrare crescita a due cifre durerà ancora fino a dicembre, poi l'accumulo di ordini dei mesi scorsi tenderà a normalizzarsi e il mercato resterà sui livelli del

2023» spiega Quagliano che insieme ad Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, ha presentato i dati sull'andamento del mercato in Italia. Molti i fattori che remano contro il mercato domestico delle quattro ruote, che resta comunque sotto i volumi del 2019, con un gap di quasi il 20%. Il primo fattore è la situazione economica italiana nel suo complesso, con una domanda che rischia di restare debole per colpa di inflazione e crescita al lumicino, il secondo è quello dei prezzi delle auto, in crescita negli ultimi due anni del 34% secondo la rilevazione di Federauto. «In un contesto come quello attuale — spiega Quagliano — nel quale tornare ai due milioni di auto immatricolate all'anno in Italia appare una chimera, i produttori cinesi sono pronti a colmare i gap, produttivi e di mercato, che sta accumulando l'Europa».

In primo piano la crisi del modello produttivo delle city car, dilemma intorno al quale tutti i grandi player dell'auto si stanno cimentando per trovare la giusta soluzione. «Oggi non è di fatto possibile trovare una vettura sul mercato a meno di 15mila euro» chiosa De Stefani Cosentino. La crisi dell'offerta indotta dalla carenza di semiconduttori nei mesi scorsi ha

spinto i carmaker a concentrarsi sulla produzione di modelli a maggiore valore aggiunto, favorendo ulteriormente una polarizzazione del mercato. Un trend che rischia di acuirsi ulteriormente nella fase di transizione verso l'elettrico, con i produttori cinesi favoriti dal controllo delle tecnologie legate alla mobilità elettrica e da prezzi più competitivi. «Questa transizione rischia davvero di non essere sostenibile — sottolinea De Stefani — perché si parla di emissioni zero ma non si considera invece l'impatto zero, decretando così la fine dei motori endotermici. Il mercato sta cambiando sostanzialmente e questo favorirà la penetrazione dei brand cinesi, che stanno entrando in punta di piedi». Nel frattempo aumentano le autoimmatricolazioni, soprattutto di auto full electric per evitare le multe legate alla Carbon tax, e in parallelo aumentano gli stock di auto in concessionaria, triplicati da inizio anno. Il mercato italiano assorbe una percentuale troppo bassa di modelli full electric, cambiare il sistema degli incentivi, suggeriscono gli operatori, resta la cosa più urgente da fare, anche alla luce del basso tiraggio della misura in vigore per i modelli a basse emissioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Gli impianti. Lo stabilimento Stellantis che produce la Panda



108951

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



# Auto, le vendite salgono del 16,2% ma la forbice sul 2019 resta ampia

## Immatricolazioni

Con l'ultimo balzo il gap rispetto ai volumi pre-pandemia è a quota 18,1%

Filomena Greco

TORINO

Il mercato auto porta a casa un altro mese in recupero – a novembre le immatricolazioni sono cresciute del 16,2% sullo stesso mese del 2022 – e riduce il gap rispetto ai volumi pre-pandemia a quota 18,1%. Una risalita iniziata nell'estate dell'anno scorso che però lascia intatti i problemi del mercato domestico: una quota bassa di immatricolazioni di auto *full electric* e un basso tasso di ricambio del parco mezzi, che resta il più datato d'Europa.

Cautela e incertezza però restano i tratti distintivi sul mercato italiano come evidenzia l'inchiesta congiunturale di novembre condotta dal Centro Studi Promotor su un campione di concessionari da cui emerge come le vendite nel corso del 2023 siano state frenate da tre fattori: «la situazione economica delle famiglie aggravata dalla riduzione del potere d'acquisto per effetto dell'inflazione, i livelli decisamente elevati raggiunti dai listini e la situazione economica generale». Per il 63% degli interpellati gli ordini acquisiti a no-

vembre restano su livelli bassi, il 33% indica bassi livelli di giacenze di auto con difficoltà di consegna.

Il 6 dicembre è in agenda l'incontro al Mimit con Stellantis, Anfia, sindacato e Regioni per fare il punto sul piano che proverà a portare a un milione la quota di auto e veicoli commerciali prodotti in Italia. In quell'occasione si dovrà provare a chiudere sulla revisione degli incentivi alla domanda. «Con la fine dell'anno, il consuntivo dell'ecobonus auto 2023 mostra un avanzo di circa 300 milioni – fa notare il presidente di Anfia Roberto Vavassori – che, peraltro, si somma ai 250 milioni restanti dall'ecobonus 2022». Segno che gli incentivi per le vetture green, insiste Vavassori, «vanno rimodulati e resi più attrattivi per i consumatori, in modo che le loro scelte si orientino gradualmente nella stessa direzione degli obiettivi di decarbonizzazione della mobilità che l'Ue ha fissato». Parla di un mercato attendista l'Unrae, sigla che riunisce i produttori esteri e che attraverso il presidente Michele Crisci chiede con urgenza la revisione degli incentivi a sostegno della domanda. «La revisione – spiega – dovrebbe prevedere modifiche delle regole attuali, accogliendo le richieste dell'Unrae di innalzamento del *price cap* e di estensione dell'incentivo a tutte le imprese con bonus a importo pieno, per rendere le stesse regole più fruibili, maggiormente indirizzate ai target europei e utili ad un accelerato rinnovo del parco».



**Intatti i problemi del mercato domestico: poche auto full electric e basso ricambio del parco mezzi**

Il mercato delle auto elettriche, in particolare, si conferma in fase di recupero come evidenzia Motus-E: a novembre sono state immatricolate 7.966 vetture *full electric*, il 55,3% in più del 2022, con una quota di mercato che sale nel mese dal 4,1 al 5,7%. Il market share da inizio anno si attesta al 4,1%, «serve un'azione più incisiva per limitare il divario che ci separa dagli altri grandi d'Europa» sottolinea Motus-E. Per Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto (concessionari auto), «l'elettrico non è in grado di innescare la marcia trainante delle vendite e lo stock di auto-immatricolazioni di veicoli a bassissime emissioni sta tornando a crescere, due fattori che stanno assorbendo enormi risorse economiche e che impattano sui bilanci dei dealer». Scenario a cui si aggiungono i problemi di logistica delle merci, tutt'altro che risolti.

Guardando alle case produttrici, emerge come i due principali gruppi, Stellantis e Volkswagen, crescano ma meno del mercato, rispettivamente del 10,1 e del 5% mentre Renault, che si consolida al terzo posto con una quota di mercato che sfiora l'11% nell'intero periodo gennaio-novembre, cresce di oltre il 30% nel mese e da inizio anno. Bene anche Toyota e i brand lusso come BMW e Mercedes. Tra i brand emergenti, DR, MG e Tesla immatricolano in Italia più auto di Volvo, raddoppiando o triplicando le quote di mercato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il mercato. Ancora in crescita le immatricolazioni



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951



# Le auto nuove costano troppo? Si impenna il mercato dell'usato

di **Emilio Deleidi**

Agli italiani piacciono le auto usate. Bastano pochi numeri per comprendere la portata del fenomeno: nei primi nove mesi di quest'anno, secondo i dati dell'Unrae (l'associazione dei costruttori esteri presenti nel nostro Paese), i trasferimenti di proprietà di vetture di seconda mano sono stati più di 3,6 milioni, oltre il triplo rispetto alle immatricolazioni di quelle nuove (pari a 1,177 milioni).

È l'andamento è in crescita, con un incremento dell'8,1% rispetto allo stesso periodo del 2022. Per capirne le cause serve qualche elemento in più, il primo dei quali è il prezzo medio delle auto nuove vendute nel nostro mercato, stimato per il 2022 dal Centro Studi Fleet&Mobility in 26.200 euro: una cifra considerevole e, soprattutto, aumentata a dismisura nel tempo, visto che dieci anni fa risultava ancora di 18.031 euro.

«Il problema maggiore — spiega Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di **Federauto** (la principale associazione di concessionari) — deriva dal fatto che oggi sono disponibili soltanto un paio

di modelli a prezzi inferiori a 15 mila euro, contro le decine di qualche anno fa, e il costo dell'utilitaria più diffusa è quasi raddoppiato».

Con un reddito nazionale medio che non cresce e un potere di acquisto eroso dall'inflazione, raffreddatasi solo di recente, a un'ampia fascia di clienti non resta che rivolgersi all'usato. Che, oltretutto, è spesso molto usato: le statistiche Unrae evidenziano, infatti, come il 50,6% dei passaggi di proprietà riguardi auto con più di dieci anni e il 15,6% esemplari con età compresa fra 6,1 e dieci anni.

«Vetture che, in un Paese avviato alla transizione ecologica, andrebbero in gran parte rottamate — sottolinea De Stefani Cosentino — ma che, al contrario, svolgono ancora una funzione sociale essenziale». «Del resto — evidenzia Andrea Cardinali, direttore generale dell'Unrae — si vende e si compra ciò che è disponibile e la realtà italiana è costituita da un parco circolante con età media superiore ai dodici anni e per il 47% corrispondente al massimo all'omologazione Euro 4».

Il profilo dei clienti di auto

così datate è quello di persone che non possono più permettersene di nuove e che, in gran parte, si rivolgono per l'acquisto ad altri privati, perché i professionisti del settore, obbligati dal Codice del consumo a fornire una garanzia di almeno un anno sulle vetture vendute, non si assumono i rischi di esemplari tanto sfruttati che potrebbero mettere a rischio eventuali garanzie. «Persone — aggiunge Cardinali — che in genere appartengono a quei due terzi della popolazione italiana che non vive nelle grandi aree metropolitane, ma abita in piccoli centri, campagne o località isolate, dove anche un'auto con molti anni sulle spalle soddisfa le esigenze primarie di mobilità e non va incontro alle restrizioni alla circolazione imposte per ragioni ambientali nelle città italiane maggiori».

Ciò spiega anche come ben il 48,1% dei passaggi di proprietà riguardi auto diesel, contro il 38,9% di quelle a benzina e il 5,1% delle full hybrid: un usato a gasolio Euro 5, quasi invendibile nei grossi centri urbani proprio a causa delle restrizioni, può godere di una felice seconda vi-

ta in altre parti d'Italia, dove il problema dell'inquinamento atmosferico è meno sentito.

Cosa che, invece, al momento sembra ancora impossibile per le auto elettriche d'occasione, le cui compravendite sono ferme allo 0,5%, quota che tiene conto pure delle chilometri zero immatricolate dai concessionari per raggiungere gli obiettivi di vendite fissati dai costruttori (un fenomeno recentemente in ripresa).

A frenare l'acquisto delle auto a zero emissioni di seconda mano, che associazioni ambientaliste europee come «Transport & Environment» considerano un potenziale fattore di forte accelerazione della transizione ecologica, sono non solo i timori più diffusi tra gli utenti, come l'autonomia di percorrenza limitata e l'insufficienza della rete di ricarica nel Paese, ma anche quello di una rapida obsolescenza tecnologica delle auto stesse: ogni nuovo modello a batterie offre prestazioni migliori, facendo invecchiare rapidamente i precedenti. E l'esperienza già maturata con i telefoni cellulari insegna.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dall'inizio dell'anno i modelli di seconda mano venduti sono stati più di 3,6 milioni, il triplo delle consegne di veicoli nuovi. Il fenomeno è in crescita anche rispetto al 2022





Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

MONDO DEALER

# NON SEMPRE GRANDE È BELLO

Prudente sul tema del consolidamento delle reti al Sud, **FRANCESCO MALDARIZZI** bocchia il modello di agenzia. E sulla transizione dice: in Italia non decollerà senza colonnine e utilitarie low cost

**F**rancesco Maldarizzi è fondatore e presidente della più grande concessionaria del Sud Italia per ricavi della gestione caratteristica.

In questa intervista a Fleet&Business, riprende i temi sollevati nel numero scorso dal presidente di **Federauto**, Adolfo De Stefani Cosentino, ossia il consolidamento delle reti, la trasformazione del modello distributivo e la transizione ecologica.

**Partiamo dal consolidamento delle reti, che finora ha caratterizzato soprattutto il Nord. È vero che il Sud rischia di subire questo processo a causa della contrazione dei margini provocata anche dal cambiamento**

**di modello distributivo?**

Sì, condivido questa tesi. Purtroppo, al Sud c'è una grossa resistenza alla concentrazione. Anche se, va detto, la dimensione delle concessionarie nelle regioni meridionali – anzi, da Firenze in giù – è quasi sempre coerente con il bacino in cui operano. Obiettivamente, i costruttori di automobili negli anni hanno sempre polverizzato il territorio con piccole concessionarie. In questo contesto, tra l'altro, s'inseriscono i contratti di agenzia o commissionaria, che in alcuni casi partiranno già a inizio 2024 e che impatteranno su tante concessionarie-cattedrali presenti in comuni piccoli e medi. Quello che sta accadendo potrebbe mettere in pericolo molte realtà.

**Si determinerà una sorta di selezione naturale?**

È necessario fare una premessa: non dobbiamo commettere l'errore di considerare vera l'equazione "piccolo è brutto" e "grande è bello". Non è vero, non c'è questo automatismo: la realtà è molto più complessa e ogni situazione fa storia a sé. Ciò premesso, è vero che molti imprenditori, sia grandi sia piccoli, tendono a rimanere ancorati alle loro posizioni finché possono, a resistere il più possibile. L'enorme crescita del costo del denaro e il ritorno degli stock causeranno sicuramente ulteriori difficoltà. In questo contesto bisogna pensare anche all'aspetto umano. Molto spesso, infatti, la resistenza può dipendere sia dal conto economico sia dalle persone. Nelle piccole concessionarie lavorano intere famiglie, in cui ogni componente ha identico peso, ma differente visione. Parlo per esperienza, spesso con queste realtà è difficile anche la semplice interlocuzione. E poi, diciamola tutta, a molte Case la concentrazione non piace e conviene avere una rete frazionata.

**Il cambiamento distributivo avviene mentre l'Europa è nel pieno della transizione eco/tecnologica. Che ruolo svolgeranno i dealer in questi mutamenti?**

Partiamo dal modello distributivo. L'automobile è un oggetto particolare. E, comunque, non esiste l'automobile, esistono le automobili, oggetti molto diversi, il cui costo va da qualche >





FLEET&BUSINESS

#### FRA PUGLIA E BASILICATA

Nato a Bari nel 1955, laureato in economia e commercio, Francesco Maldarizzi ha fondato la Maldarizzi Automobili nel 1979. Oggi la concessionaria, ottava in Italia per ricavi della gestione caratteristica, ha 16 mandati tra vendita e assistenza e 11 punti vendita, con 18 show room dedicati, in Puglia e Basilicata. Nel 2021, secondo Automotive dealer report, ha venduto 6.900 auto nuove. Nel 2017 il presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, ha conferito all'imprenditore l'onorificenza di Cavaliere del lavoro

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

## MONDO DEALER

► migliaia a centinaia di migliaia di euro. Beni che devono essere trattati diversamente. E che hanno clienti diversi. Su un segmento medio-basso, con una gamma semplificata, con pochi colori, forse l'agenzia potrebbe ottenere qualche risultato. Se però si sale di gamma, il consumatore è abituato ad avere un forte rapporto diretto con il personale della concessionaria e a ricevere un servizio tailor made...

## È soltanto questione di prodotto?

No: gli aspetti più rilevanti sono il servizio e il rapporto con la clientela. Oggi una concessionaria gestisce e assorbe ogni guaio del cliente: ritardi nelle consegne, problemi di conformità, gestione di finanziamenti, di leasing, di garanzie e altro. Nel momento in cui questo filtro sarà cancellato – perché è chiaro che l'agente, con i margini che avrà, non potrà più dedicare persone a queste attività –, i clienti dovranno interloquire direttamente con la Casa, rivolgendosi a un numero verde o a un sito internet. Così facendo, però, oltre alle difficoltà che questo spostamento inevitabilmente genererà, si perderà la relazione e la fidelizzazione. L'agente, poi, sarà ridotto a poco più di un commesso. Ho molti dubbi che questo modello possa funzionare. E i costruttori? Sapranno e vorranno internalizzare le attività che oggi sono "delegate" alle concessionarie? Riusciranno a disporre di un perfetto sistema IT pro-cliente? Saranno in grado di avere una customer satisfaction dedicata alle diverse car line con personale formato e differente? Siamo sicuri che tutto ciò sia un bene per l'intera catena Casa-concessionaria-cliente?

## Come vede la transizione ecologica?

La cultura dell'elettrico non è ancora partita in Italia. E nel Mezzogiorno ancora meno. Però per farla crescere nel nostro Paese c'è bisogno di uno sviluppo forte e omogeneo sul territorio delle infrastrutture di ricarica e di una politica del costo dell'energia a prezzi costanti. E poi abbiamo bisogno di avere automobili



elettriche dei segmenti A e B a prezzi accessibili a tutti. Parliamoci chiaro: un cliente che ha un'auto di segmento A o B di 10 o 15 anni da sostituire, può spendere 12, 14 mila euro, non 30 mila. Vogliamo fare l'elettrico di massa o vogliamo fare soltanto il medio e l'alto di gamma?

## Si dice però che i cinesi siano pronti a occupare questi segmenti. Pensa anche lei che invaderanno il mercato europeo con elettriche low cost?

Bella domanda. Non so se i cinesi abbiano nel cassetto, e forse ce l'hanno per davvero, vetture piccole elettriche da tirare fuori al momento opportuno e con cui invadere il mercato europeo. Però so che le Case europee che hanno fatto la motorizzazione di massa si stanno allontanando dalle utilitarie; la cui domanda, però, non diminuisce. E dove c'è una domanda che non è soddisfatta...

## Oltretutto l'invecchiamento del circolante e l'oggettiva dimensione del parco italiano costituiscono un formidabile bacino potenziale per Case e dealer, nella prospettiva della transizione, no?

In teoria sì, nella pratica no. È vero che nei mercati in ritardo c'è un potenziale maggiore, ma stiamo comunque parlando di cifre importanti. Il contesto macroeconomico è difficile, la maggior parte delle persone ha difficoltà nel fare la spesa tutti i giorni. Non è pensabile che questa massa di persone, di famiglie, possa acquistare

un'utilitaria a partire da 20 mila euro.

## Più in generale, che cosa accadrà al mercato nel 2024? I numeri del 2019 restano lontani, ma nei primi nove mesi le immatricolazioni hanno superato i volumi dello stesso periodo del 2021...

Le immatricolazioni vanno bene perché stiamo progressivamente scaricando il portafoglio ordini, grazie al miglioramento della produzione e della logistica. Purtroppo, però, i nuovi ordini non sono equivalenti alle immatricolazioni. Dunque, il 2024 non sarà facile in un contesto in cui il reddito delle persone non aumenta e, quindi, nemmeno la propensione ai consumi. Temo, anzi, che nel 2024 le Case si troveranno a gestire un eccesso di produzione, come negli anni pre-Covid. Ovviamente, non dimentichiamo che ci sono due guerre in corso e nessuno di noi può prevedere né la fine né gli effetti che avranno sulle popolazioni e sui consumi europei.

## Una prospettiva che evoca scenari di chilometri zero – che infatti stanno aumentando –, ma che fa a pugni con l'idea di agenzia...

Sicuramente da qualche mese il ritorno al chilometro zero è diventato una realtà, ma se, come abbiamo detto, la richiesta del mercato scende e le produzioni restano costanti, i piazzali dei costruttori e dei concessionari, già oggi abbastanza affollati, tenderanno fortemente ad aumentare. Con l'agenzia che cosa accadrà? ||

L'intervista Il presidente di Federauto, Adolfo De Stefani Cosentino, spiega cosa sta accadendo

# Automotive, è già iniziata la rivoluzione dei concessionari

di **Silvia Vagaggini**

PERUGIA

Continua la rivoluzione nel mondo Automotive. Oltre al passaggio all'elettrificazione che sembra procedere peggio delle aspettative, c'è in atto anche la rivoluzione della rete distributiva. L'Unione Europea, al fine di tutelare la concorrenza, con la nuova Ber (Block exemption regulation) ha introdotto cambiamenti che impatteranno sul ruolo dei concessionari e sul modo di comprare l'auto. Si prevede il passaggio dei dealer, di alcune case automobilistiche, da concessionari ad agenti: il consumatore comprerà l'auto direttamente dal costruttore, con conseguenze su bilanci e strutture organizzative del concessionario. Ma se la Ber del 2002 ci aveva lasciato un buon ricordo liberalizzando il mercato dell'aftermarket ed eliminando l'obbligo della manutenzione presso le reti ufficiali, la nuova normativa pare non avere molti seguaci tanto che la sua applicazione, che scadeva lo scorso maggio, è stata rimandata di altri cinque anni. Tra gli attori principali, Stellantis ha già dato preavviso della disdetta dei contratti; molte case madri, soprattutto quelli orientali, non hanno seguito l'accordo mentre altre stanno tornando indietro. Dunque è opportuno fare chiarezza e capire quali saranno le conseguenze per il consumatore. Adolfo De Stefani Cosentino, imprenditore e presidente di Federauto spiega le dinamiche attuali e cosa aspettarci per il futuro.

**- Presidente Cosentino, con il nuovo modello di**

**struttivo previsto dall'Europa cosa cambierà per i consumatori?**

Il problema principale è che oggi non è previsto un regolamento specifico per il settore Automotive, quello sugli accordi verticali è infatti un regolamento generale. A mio avviso il rapporto di agenzia dovrebbe essere un'ipotesi residuale perché è difficilmente applicabile al settore.

I concessionari infatti sono strutture organizzative complesse e io sinceramente un'azienda con 100 - 150 dipendenti che diventa mero esecutore non la vedo bene, però oggi la legge prevede questo. Detto ciò, il cambiamento è stato voluto perché le case automobilistiche sono convinte che nel giro di pochi anni l'auto si comprerà online e con questo nuovo contratto di agenzia pensano di ridurre la concorrenza intrabrand. La logica è che la macchina sarà venduta di listino senza sconti, quindi il consumatore si troverà un prezzo uguale dappertutto.

**- E per quanto riguarda il segmento dell'usato come verrà fatta la valutazione?**

Alcune case automobilistiche hanno già detto che vogliono effettuare in maniera standard la valutazione del loro usato. Il consumatore dunque inserirà direttamente sul sito della casa automobilistica le informazioni richieste, ad esempio numero di telaio, numero di tagliandi, stato d'uso della macchina e alla fine uscirà in automatico il valore dell'auto. Questo è quello previsto da manuale, ma nella realtà accadrà che il consumatore non accetterà il fatto di essere valutato tramite un algoritmo e si rivolgerà a quei

concessionari che sono rimasti tale e non sono diventati agenti. Secondo me le case automobilistiche che hanno scelto questo nuovo modello di distribuzione potrebbero subire un contraccolpo, d'altronde è il mercato che comanda e non i costruttori. Io sono convinto che tra qualche anno qualcuno tornerà indietro.

**- Secondo lei arriveremo davvero al punto che ordineremo la macchina comodamente seduti sul divano e l'andremo a ritirare dal concessionario?**

Se si parla di Link & Co che vende solo tramite Internet ovviamente può accadere; che poi dopo accada per oltre 1 mln e mezzo di vetture sono un po' scettico. L'acquisto dell'auto è l'acquisto più importante dopo quello della casa. Le società di noleggio a lungo termine potrebbero comprare le loro flotte con un click ma per un privato è più difficile. La macchina è un bene complesso, deve essere toccata, provata, deve dare un'emozione, come si fa a comprarla da casa? Le dirò di più, ci sono alcune case automobilistiche che per dimostrare che il cliente sta andando verso internet impongono ai concessionari di simulare delle vendite online promettendogli mezzo punto in più di provvigione.

**- Negli ultimi anni il numero di concessionari in Italia è notevolmente diminuito passando dai 2.700 del 2008 ai 950 di oggi, a cosa è dovuta questa drastica riduzione?**

Questo numero è destinato a diminuire ancora, io prevedo che alla fine dell'anno prossimo saremo 800. Come dicevamo prima, le case automobilistiche vogliono ri-

ridurre i margini dei concessionari pertanto quest'ultimi, se vogliono sopravvivere, o aumentano il fatturato o sono costretti ad aggregarsi con altri per ridurre i costi fissi. Inoltre sono i marchi stessi che vogliono diminuire il numero dei dealer perché si rendono conto che abbassando i margini devono allargare la zona territoriale, questa è la logica, ormai infatti concessionari monomarca ce ne sono sempre meno.

**- Oltre ad essere presidente di Federauto lei è anche titolare di una concessionaria; come stanno andando le vendite delle auto elettriche?**

Il 95% delle auto elettriche che noi concessionari vendiamo le vendiamo a persone che come minimo hanno 1 o 2 macchine endotermiche in garage. Quindi è la terza macchina per chi vuole andare in centro storico, per chi vuole parcheggiare facilmente e per chi vuole essere di moda, ma la logica non è questa. La logica è che 270 mln di auto circolanti in Europa devono essere tutte elettriche, questo è previsto per il 2035 ma siamo lontani.

**- A proposito di auto elettrica, come si insinueranno i cinesi nel nostro mercato?**

Prima di tutto una riflessione di carattere filosofico; i cinesi e gli orientali sono venuti a studiare in Occidente, loro conoscono la nostra cultura ma noi della loro non sappiamo nulla. Quindi è una partita giocata da un cieco contro uno che ci vede molto bene. Inoltre loro hanno le materie prime mentre il know how sa come l'hanno fatto? Hanno fatto joint venture con le princi-

pali case occidentali, ma con le regole cinesi ottenendo dunque la maggioranza. Il cinese ha imparato quindi a fare telai, strutture, scocche, ammortizzatori etc, in sostanza nel giro di vent'anni ci hanno rubato tutto il know how che abbiamo costruito in secoli, la prima macchina infatti è del 1886. I cinesi sanno fare le macchine molto bene, sono organizzatissimi, hanno una capacità produttività esagerata, hanno agevolazioni di carattere statale importanti e non hanno problemi di manodopera. Riassumendo, sono pronti a conquistarci.



**Federauto** Il presidente Adolfo De Stefani Cosentino

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

**L'intervista** Il presidente di **Federauto**, Adolfo De Stefani Cosentino, spiega cosa sta accadendo

# Automotive, è già iniziata la rivoluzione dei concessionari

di **Silvia Vagaggini**

PERUGIA

Continua la rivoluzione nel mondo Automotive. Oltre al passaggio all'elettrificazione che sembra procedere peggio delle aspettative, c'è in atto anche la rivoluzione della rete distributiva. L'Unione Europea, al fine di tutelare la concorrenza, con la nuova Ber (Block exemption regulation) ha introdotto cambiamenti che impatteranno sul ruolo dei concessionari e sul modo di comprare l'auto. Si prevede il passaggio dei dealer, di alcune case automobilistiche, da concessionari ad agenti: il consumatore comprerà l'auto direttamente dal costruttore, con conseguenze su bilanci e strutture organizzative del concessionario. Ma se la Ber del 2002 ci aveva lasciato un buon ricordo liberalizzando il mercato dell'aftermarket ed eliminando l'obbligo della manutenzione presso le reti ufficiali, la nuova normativa pare non avere molti seguaci tanto che la sua applicazione, che scadeva lo scorso maggio, è stata rimandata di altri cinque anni. Tra gli attori principali, Stellantis ha già dato preavviso della disdetta dei contratti; molte case madri, soprattutto quelli orientali, non hanno seguito l'accordo mentre altre stanno tornando indietro. Dunque è opportuno fare chiarezza e capire quali saranno le conseguenze per il consumatore. Adolfo De Stefani Cosentino, imprenditore e presidente di **Federauto** spiega le dinamiche attuali e cosa aspettarci per il futuro.

**- Presidente Cosentino, con il nuovo modello di-**

**struttivo previsto dall'Europa cosa cambierà per i consumatori?**

Il problema principale è che oggi non è previsto un regolamento specifico per il settore Automotive, quello sugli accordi verticali è infatti un regolamento generale. A mio avviso il rapporto di agenzia dovrebbe essere un'ipotesi residuale perché è difficilmente applicabile al settore.

I concessionari infatti sono strutture organizzative complesse e io sinceramente un'azienda con 100 - 150 dipendenti che diventa mero esecutore non la vedo bene, però oggi la legge prevede questo. Detto ciò, il cambiamento è stato voluto perché le case automobilistiche sono convinte che nel giro di pochi anni l'auto si comprerà online e con questo nuovo contratto di agenzia pensano di ridurre la concorrenza intrabrand. La logica è che la macchina sarà venduta di listino senza sconti, quindi il consumatore si troverà un prezzo uguale dappertutto.

**- E per quanto riguarda il segmento dell'usato come verrà fatta la valutazione?**

Alcune case automobilistiche hanno già detto che vogliono effettuare in maniera standard la valutazione del loro usato. Il consumatore dunque inserirà direttamente sul sito della casa automobilistica le informazioni richieste, ad esempio numero di telaio, numero di tagliandi, stato d'uso della macchina e alla fine uscirà in automatico il valore dell'auto. Questo è quello previsto da manuale, ma nella realtà accadrà che il consumatore non accetterà il fatto di essere valutato tramite un algo-

ritmo e si rivolgerà a quei concessionari che sono rimasti tale e non sono diventati agenti. Secondo me le case automobilistiche che hanno scelto questo nuovo modello di distribuzione potrebbero subire un contraccolpo, d'altronde è il mercato che comanda e non i costruttori. Io sono convinto che tra qualche anno qualcuno tornerà indietro.

**- Secondo lei arriveremo davvero al punto che ordineremo la macchina comodamente seduti sul divano e l'andremo a ritirare dal concessionario?**

Se si parla di Link & Co che vende solo tramite Internet ovviamente può accadere; che poi dopo accada per oltre 1 mln e mezzo di vetture sono un po' scettico. L'acquisto dell'auto è l'acquisto più importante dopo quello della casa. Le società di noleggio a lungo termine potrebbero comprare le loro flotte con un click ma per un privato è più difficile. La macchina è un bene complesso, deve essere toccata, provata, deve dare un'emozione, come si fa a comprarla da casa? Le dirò di più, ci sono alcune case automobilistiche che per dimostrare che il cliente sta andando verso internet impongono ai concessionari di simulare delle vendite online promettendogli mezzo punto in più di provvigione.

**- Negli ultimi anni il numero di concessionari in Italia è notevolmente diminuito passando dai 2.700 del 2008 ai 950 di oggi, a cosa è dovuta questa drastica riduzione?**

Questo numero è destinato a diminuire ancora, io prevedo che alla fine dell'anno prossimo saremo 800. Come

dicevamo prima, le case automobilistiche vogliono ridurre i margini dei concessionari pertanto quest'ultimi, se vogliono sopravvivere, o aumentano il fatturato o sono costretti ad aggregarsi con altri per ridurre i costi fissi. Inoltre sono i marchi stessi che vogliono diminuire il numero dei dealer perché si rendono conto che abbassando i margini devono allargare la zona territoriale, questa è la logica, ormai infatti concessionari monomarca ce ne sono sempre meno.

**- Oltre ad essere presidente di Federauto lei è anche titolare di una concessionaria; come stanno andando le vendite delle auto elettriche?**

Il 95% delle auto elettriche che noi concessionari vendiamo le vendiamo a persone che come minimo hanno 1 o 2 macchine endotermiche in garage. Quindi è la terza macchina per chi vuole andare in centro storico, per chi vuole parcheggiare facilmente e per chi vuole essere di moda, ma la logica non è questa. La logica è che 270 mln di auto circolanti in Europa devono essere tutte elettriche, questo è previsto per il 2035 ma siamo lontani.

**- A proposito di auto elettrica, come si insinueranno i cinesi nel nostro mercato?**

Prima di tutto una riflessione di carattere filosofico; i cinesi e gli orientali sono venuti a studiare in Occidente, loro conoscono la nostra cultura ma noi della loro non sappiamo nulla. Quindi è una partita giocata da un cieco contro uno che ci vede molto bene. Inoltre loro hanno le materie prime

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

mentre il know how sa come l'hanno fatto? Hanno fatto joint venture con le principali case occidentali, ma con le regole cinesi ottenendo dunque la maggioranza. Il cinese ha imparato quindi a fare telai, strutture, scocche, ammortizzatori etc, in sostanza nel giro di vent'anni ci hanno rubato tutto il know how che abbiamo costruito in secoli, la prima macchina infatti è del 1886. I cinesi sanno fare le macchine molto bene, sono organizzatissimi, hanno una capacità produttività esagerata, hanno agevolazioni di carattere statale importanti e non hanno problemi di manodopera. Riassumendo, sono pronti a conquistarci.



**Federauto** Il presidente Adolfo De Stefani Cosentino

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

**L'intervista** Il presidente di **Federauto**, Adolfo De Stefani Cosentino, spiega cosa sta accadendo

# Automotive, è già iniziata la rivoluzione dei concessionari

di **Silvia Vagaggini**

PERUGIA

Continua la rivoluzione nel mondo Automotive. Oltre al passaggio all'elettrificazione che sembra procedere peggio delle aspettative, c'è in atto anche la rivoluzione della rete distributiva. L'Unione Europea, al fine di tutelare la concorrenza, con la nuova Ber (Block exemption regulation) ha introdotto cambiamenti che impatteranno sul ruolo dei concessionari e sul modo di comprare l'auto. Si prevede il passaggio dei dealer, di alcune case automobilistiche, da concessionari ad agenti: il consumatore comprerà l'auto direttamente dal costruttore, con conseguenze su bilanci e strutture organizzative del concessionario. Ma se la Ber del 2002 ci aveva lasciato un buon ricordo liberalizzando il mercato dell'aftermarket ed eliminando l'obbligo della manutenzione presso le reti ufficiali, la nuova normativa pare non avere molti seguaci tanto che la sua applicazione, che scadeva lo scorso maggio, è stata rimandata di altri cinque anni. Tra gli attori principali, Stellantis ha già dato preavviso della disdetta dei contratti; molte case madri, soprattutto quelli orientali, non hanno seguito l'accordo mentre altre stanno tornando indietro. Dunque è opportuno fare chiarezza e capire quali saranno le conseguenze per il consumatore. Adolfo De Stefani Cosentino, imprenditore e presidente di **Federauto** spiega le dinamiche attuali e cosa aspettarci per il futuro.

**- Presidente Cosentino, con il nuovo modello distributivo previsto dall'Eu-**

**ropa cosa cambierà per i consumatori?**

Il problema principale è che oggi non è previsto un regolamento specifico per il settore Automotive, quello sugli accordi verticali è infatti un regolamento generale. A mio avviso il rapporto di agenzia dovrebbe essere un'ipotesi residuale perché è difficilmente applicabile al settore.

I concessionari infatti sono strutture organizzative complesse e io sinceramente un'azienda con 100 - 150 dipendenti che diventa mero esecutore non la vedo bene, però oggi la legge prevede questo. Detto ciò, il cambiamento è stato voluto perché le case automobilistiche sono convinte che nel giro di pochi anni l'auto si comprerà online e con questo nuovo contratto di agenzia pensano di ridurre la concorrenza intrabrand. La logica è che la macchina sarà venduta di listino senza sconti, quindi il consumatore si troverà un prezzo uguale dappertutto.

**- E per quanto riguardo il segmento dell'usato come verrà fatta la valutazione?**

Alcune case automobilistiche hanno già detto che vogliono effettuare in maniera standard la valutazione del loro usato. Il consumatore dunque inserirà direttamente sul sito della casa automobilistica le informazioni richieste, ad esempio numero di telaio, numero di tagliandi, stato d'uso della macchina e alla fine uscirà in automatico il valore dell'auto. Questo è quello previsto da manuale, ma nella realtà accadrà che il consumatore non accetterà il fatto di essere valutato tramite un algoritmo e si rivolgerà a quei concessionari che sono rimasti tale e non sono diven-

tati agenti. Secondo me le case automobilistiche che hanno scelto questo nuovo modello di distribuzione potrebbero subire un contraccolpo, d'altronde è il mercato che comanda e non i costruttori. Io sono convinto che tra qualche anno qualcuno tornerà indietro.

**- Secondo lei arriveremo davvero al punto che ordineremo la macchina comodamente seduti sul divano e l'andremo a ritirare dal concessionario?**

Se si parla di Link & Co che vende solo tramite Internet ovviamente può accadere; che poi dopo accada per oltre 1 mln e mezzo di vetture sono un po' scettico. L'acquisto dell'auto è l'acquisto più importante dopo quello della casa. Le società di noleggio a lungo termine potrebbero comprare le loro flotte con un click ma per un privato è più difficile. La macchina è un bene complesso, deve essere toccata, provata, deve dare un'emozione, come si fa a comprarla da casa? Le dirò di più, ci sono alcune case automobilistiche che per dimostrare che il cliente sta andando verso internet impongono ai concessionari di simulare delle vendite online promettendogli mezzo punto in più di provvigione.

**- Negli ultimi anni il numero di concessionari in Italia è notevolmente diminuito passando dai 2.700 del 2008 ai 950 di oggi, a cosa è dovuta questa drastica riduzione?**

Questo numero è destinato a diminuire ancora, io prevedo che alla fine dell'anno prossimo saremo 800. Come dicevamo prima, le case automobilistiche vogliono ridurre i margini dei concessionari pertanto quest'ulti-

mi, se vogliono sopravvivere, o aumentano il fatturato o sono costretti ad aggregarsi con altri per ridurre i costi fissi. Inoltre sono i marchi stessi che vogliono diminuire il numero dei dealer perché si rendono conto che abbassando i margini devono allargare la zona territoriale, questa è la logica, ormai infatti concessionari monomarca ce ne sono sempre meno.

**- Oltre ad essere presidente di Federauto lei è anche titolare di una concessionaria; come stanno andando le vendite delle auto elettriche?**

Il 95% delle auto elettriche che noi concessionari vendiamo le vendiamo a persone che come minimo hanno 1 o 2 macchine endotermiche in garage. Quindi è la terza macchina per chi vuole andare in centro storico, per chi vuole parcheggiare facilmente e per chi vuole essere di moda, ma la logica non è questa. La logica è che 270 mln di auto circolanti in Europa devono essere tutte elettriche, questo è previsto per il 2035 ma siamo lontani.

**- A proposito di auto elettrica, come si insinueranno i cinesi nel nostro mercato?**

Prima di tutto una riflessione di carattere filosofico; i cinesi e gli orientali sono venuti a studiare in Occidente, loro conoscono la nostra cultura ma noi della loro non sappiamo nulla. Quindi è una partita giocata da un cieco contro uno che ci vede molto bene. Inoltre loro hanno le materie prime mentre il know how sa come l'hanno fatto? Hanno fatto joint venture con le principali case occidentali, ma con le regole cinesi ottenendo dunque la maggioranza. Il

cinese ha imparato quindi a fare telai, strutture, scocche, ammortizzatori etc, in sostanza nel giro di vent'anni ci hanno rubato tutto il know how che abbiamo costruito in secoli, la prima macchina infatti è del 1886. I cinesi sanno fare le macchine molto bene, sono organizzatissimi, hanno una capacità produttività esagerata, hanno agevolazioni di carattere statale importanti e non hanno problemi di manodopera. Riassumendo, sono pronti a conquistarci.



**Federauto** Il presidente Adolfo De Stefani Cosentino

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951





# Il caso Italia Dagli incentivi alla fiscalizzazione Ecco le proposte

La richiesta di bonus anche per noleggio e car sharing  
Anfia, Unrae e **Federauto** guidano la protesta

di **Graziella Marino**

**A**

uto, dolce auto. È sempre lei, la vettura privata, il mezzo di trasporto a cui l'83% degli italiani non rinunciarebbe mai.

E il 70% dei guidatori, secondo il Mobility Consumer Index 2023, se potesse permetterselo opterebbe anche per un'auto elettrica.

Peccato che, a causa del prezzo elevato, ad acquistarla alla fine sia solo il 4%. Infatti, l'Italia (3,9%) è agli ultimi posti tra i paesi Ue per quota di immatricolazioni di auto elettriche, superata anche da Grecia (4,7%), Cipro (4,8%) e Spagna (4,9%).

Certo, l'incremento degli incentivi statali potrebbe fare la differenza. Se arrivassero ad equiparare il prezzo dell'auto alla spina a quello di un'auto tradizionale, gli acquirenti sarebbero almeno il 33%, rileva l'Osservatorio 2023 sugli Stili di mobilità di Legambiente-Ipsos e Unrae.

Ma il vero problema dell'Italia, come ha detto recentemente il ministro dell'Ambiente Gilberto Pichetto Fratin, sta nello stipendio medio degli italiani: «troppo basso». «La storia ci insegna - spiega il presidente del Centro Studi Promotor Gian Primo Quagliano - che un prodotto decolla se il suo prezzo equivale più o meno alla retribuzione netta annua di un operaio, che in Italia si aggira sui 15.000 euro. Questo significa che per annullare

il gap con il prezzo di una citycar elettrica e spingere i privati all'acquisto di un'auto alla spina attualmente ci vorrebbe un incentivo di almeno 10.000 euro. Cosa ovviamente insostenibile per il bilancio italiano».

E allora bisogna aspettare che la tecnologia faccia il proprio corso e il costo delle batterie (che incidono per quasi il 40% sul prezzo finale dell'auto elettrica) si riduca sensibilmente. Il trend è già iniziato. Il trend è già iniziato. Secondo BloombergNef un sistema di batterie al litio che costava circa 732 dollari al kWh nel 2013, nel 2023 dovrebbe stabilizzarsi intorno ai 152 dollari e, secondo una ricerca di Goldman Sachs, già da quest'anno inizierà a scendere dell'11% annuo fino al 2030. L'anno cruciale però sarà il 2025 quando il prezzo delle batterie scenderà a 99 dollari al kWh, il 40% in meno rispetto al 2022. E infatti tra due anni, come già annunciato da Renault, Citroën e Volkswagen, arriveranno sul mercato nuove citycar elettriche intorno ai 20.000 euro, bonus escluso.

Intanto, per cercare di arginare l'invasione di auto elettriche dalla Cina, le associazioni che rappresentano in Italia le case automobilistiche estere (Unrae), la filiera componentistica (Anfia) e i concessionari (**Federauto**) chiedono urgentemente al Governo, in attesa del nuovo schema di incentivi per il 2024, di aumentare considerevol-

mente il bonus ai privati per l'acquisto di veicoli full electric (fascia 0-20 g/km di CO2) e plug-in (21-60 g/km). E Unrae e **Federauto** anche di eliminare, o almeno alzare, l'attuale limite di prezzo fissato per una vettura incentivabile (35.000 per le elettriche e 45.000 per le ibride plug-in). A questo scopo si dovrebbero usare anche i circa 600 milioni di euro rimasti inutilizzati per gli incentivi 2022-2023 delle fasce 0-20 e 21-60 g/km.

Inoltre, secondo le associazioni, «gli incentivi non vanno limitati ai privati ma bisogna allargarli a tutte le persone giuridiche, e quindi anche alle società, con bonus intero», (ma per l'Anfia «i concessionari andrebbero esclusi»).

«Questo porterebbe al 100% gli incentivi per l'autonoleggio e il car sharing, oggi ridotti del 50 rispetto ai privati».

L'Anfia non chiede di cambiare il price cap, ma di mantenerlo per tutti «con prezzi di listino, compresi gli optional, non superiori a 35.000 euro per le elettriche e 45.000 per le ibride plug-in».

L'Unrae, invece, spinge sull'auto aziendale, chiedendo «una modulazione, in base alle emissioni di CO2, sia della detraibilità dell'Iva (per esempio il 100% per le auto elettriche e l'80% per le plug-in, ndr), sia della quota di deducibilità

del costo sostenuto» (al 40% per le elettriche e al 30% per le plug-in). Per il presidente di **Federauto**, Adolfo De Stefani Cosentino, «la soluzione migliore sarebbero degli incentivi all'auto elettrica stabiliti a

livello europeo, che prescindano quindi dalle leggi di bilancio nazionali». Il numero uno dei concessionari chiede anche «un'infrastruttura per l'alimentazione elettrica distribuita più capillarmente sul ter-

ritorio nazionale. Perché le colonnine, anche se numericamente adeguate ai veicoli elettrici circolanti, sono però concentrate nelle grandi città, soprattutto del nord».

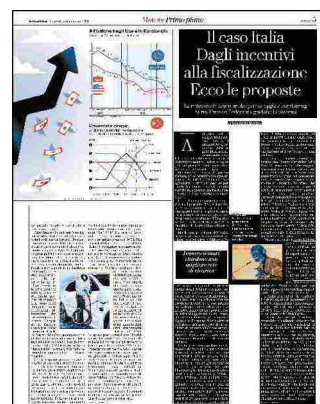
© RIPRODUZIONE RISERVATA

## *I concessionari chiedono una migliore rete di ricarica*

**Unrae**  
Michele Crisci, presidente dell'Unrae, l'associazione che raggruppa i costruttori esteri in Italia



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



108951

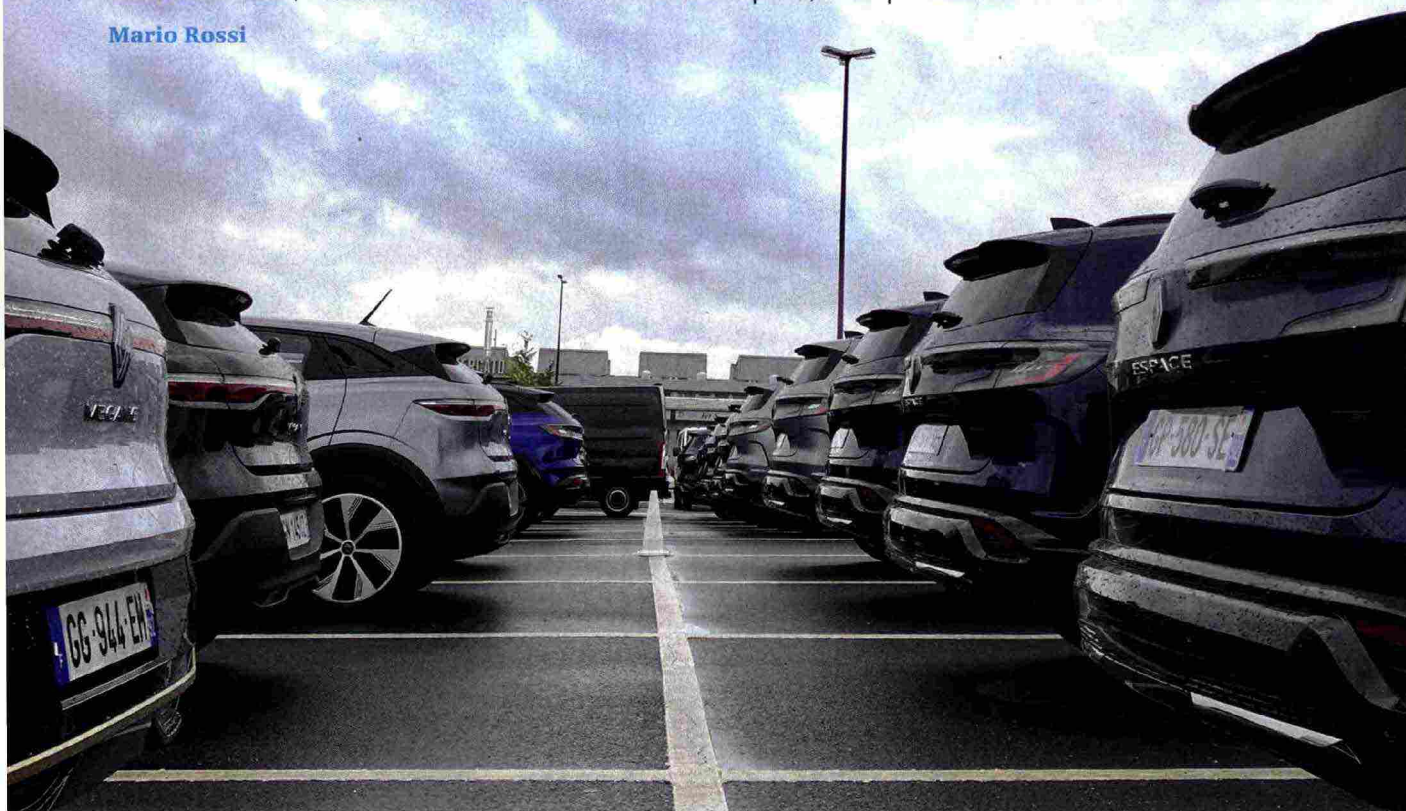


LA PAROLA AI PROTAGONISTI

# SPAURACCHIO TRANSIZIONE

In cima ai pensieri delle organizzazioni di settore resta il **TARGET 2035**. Intanto, prosegue la partita con il governo sugli incentivi e sulla filiera dell'auto. Sullo sfondo, i dati di mercato e il voto europeo, che potrebbe rimescolare le carte

Mario Rossi



**L**a transizione ecologica, pur andando a pieni giri in Europa (ma non in Italia), per gli addetti ai lavori rappresenta ancora più un elemento d'incertezza che un'opportunità. Certo, nessuno ne mette in dubbio la necessità o la consistenza, così come nessuno immagina un ripensamento delle autorità di regolazione europee. Però il distinguo – non da parte delle case automobilistiche, che hanno abbracciato con decisione, anche se non sempre con convinzione, la svolta – sono

molti. Si guarda con attesa, ma con una buona dose di distacco, alle elezioni europee del 2024, che potrebbero rimescolare le carte del Parlamento e, quindi, della Commissione, ma che non dovrebbero impattare in maniera sostanziale sulle decisioni prese. Sul fronte interno, invece, c'è parecchio fermento, in uno scenario d'incentivi sulle elettriche e sulle ibride plug-in snobbati dagli italiani per il secondo anno consecutivo (urge un ripensamento, in particolare sulla norma che incredibilmente penalizza le imprese, ossia il vettore principe del

rinnovo del circolante), e di progetti sulla filiera che vedono il governo impegnato in una difficile partita finalizzata a proteggere e promuovere il made in Italy, ma che per ora genera incertezza. Il tutto in un mercato che appare in salute, se paragonato agli anni del Covid, ma che nel confronto con quelli pre-pandemia è clamorosamente al di sotto delle sue potenzialità, soprattutto se si considera l'anzianità media del circolante, abbondantemente sopra i 12 anni. Ecco che cosa pensano i leader di Anfia, Aniasa, **Federauto** e Unrae di questa situazione. **||**

FLEET&amp;BUSINESS



ROBERTO VAVASSORI

# LA RIVOLUZIONE VA AFFRONTATA PER GRADI

Parla il presidente dell'associazione italiana della filiera auto, secondo cui bisogna agire con razionalità. **SENZA ANTICIPARE TROPPO LE SCELTE**

**A**ccompagnare tutta la filiera e non anticipare troppo le decisioni sulla transizione. Non cambia, nella sostanza, la posizione dell'Anfia sull'azzeramento delle emissioni climalteranti e sulla politica economica e industriale del governo. "La transizione energetica ed ecologica c'è, nessuno lo nasconde, ma era necessario, a nostro modo di vedere, uno sguardo più lungo e più incisivo che prendesse in considerazione tutta la filiera", dice Roberto Vavassori a Fleet&Business, ricordando che "l'80% del valore di ogni veicolo è costituito dai componentisti". Chiaro il riferimento al governo, che "ha attivato con il gruppo Stellantis e con Anfia una serie d'interlocuzioni che andranno a convergere su un tavolo automotive più largo. Secondo noi, questa è una visione razionale di politica industriale, che non si accontenta di una tattica di breve periodo". Corretta, secondo il presidente dell'Associazione della filiera automobilistica, anche la posizione governativa sugli incentivi. Dopo aver ricordato che "nel 2023 il mercato ha registrato aumenti a doppia cifra delle immatricolazioni", Vavassori promuove il fatto che "l'esecutivo intenda valutare bene dove allocare i soldi pubblici affinché servano soprattutto alle filiere del Paese. Dobbiamo usare bene questi fondi".

## OBIETTIVO 2026

Fin qui l'Italia. Poi c'è l'Europa. Dove "l'Anfia ha cercato di aprire una porta che sembrava irrimediabilmente chiusa: far passare il concetto della valutazione e misurazione delle

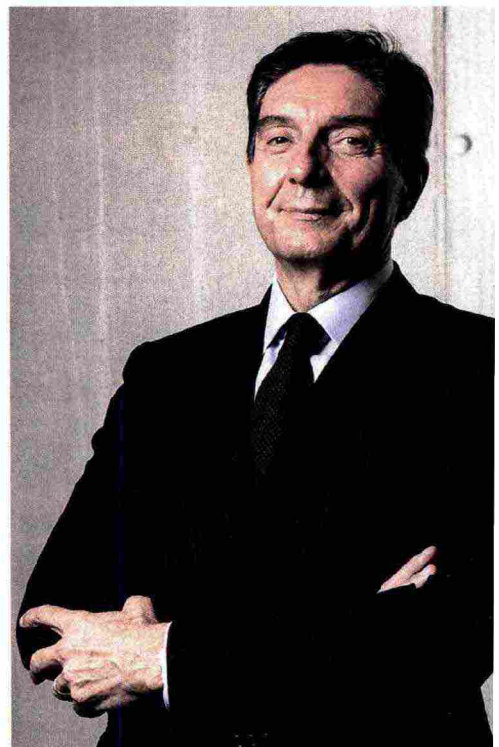
emissioni, non solo allo scarico, ma in senso più ampio con la metodologia Lca (Life cycle assessment). Abbiamo sempre detto che c'era tutto il tempo per programmare bene la transizione, che non bisognava anticipare troppo le scelte senza tenere conto dell'impatto che avrebbero avuto sull'occupazione e sui consumatori, che farlo avrebbe rischiato d'innescare fenomeni distorsivi. Se ne parla poco, ma il rischio di adottare e di sovrainvestire in tecnologie non ancora pienamente sviluppate c'è. La nostra preoccupazione era di disegnare un percorso di transizione logico e razionale, come quello che stiamo disegnando con il governo italiano. Ripeto, abbiamo tutto il tempo". Il prossimo traguardo, dunque, è il 2026. "La legislazione attuale prevede nel 2026 una sorta di impact assessment bis. Inoltre, da qui al 2035 c'è un bel po' di tempo e magari tra 12 anni non avremo neanche più bisogno del litio, chissà. Il tema dell'infrastrutturazione, inoltre, va affrontato con pragmaticità, non può essere troppo veloce su una tecnologia che non è matura e i cui investimenti, comunque, alla fine sono pagati dai cittadini. Né si può pretendere che sia lo Stato a investire in questo ambito. E, comunque, non mi pare che, in Italia, vi sia

un problema di mancanza di colonnine pubbliche. Non bisogna poi dimenticare l'impatto che la transizione avrà sui conti pubblici in termini di accise, tasse e imposte che oggi gravano sul settore automobilistico. Andiamo per gradi". Sulle elezioni europee del 2024, Vavassori minimizza. "Le procedure regolatorie sono molto complesse, hanno percorsi legislativi molto lunghi, dietro i quali ci sono le Commissioni parlamentari, il Parlamento europeo, la Commissione, il Consiglio europeo, il trilatero. Dietro ogni decisione c'è un mondo, non un commissario europeo, come molti sono semplicisticamente portati a pensare. Ciò detto, nella prossima legislatura andrà certamente arginata la bulimia regolatoria nella quale l'Europa è caduta. Serve un time out". ||

## SECONDA ESPERIENZA

Classe 1959, laurea in economia, Roberto Vavassori è consigliere d'amministrazione di Brembo e vicepresidente di BSCCB. Guida l'Anfia - come aveva già fatto dal 2012 al 2015 - dal giugno 2023

15



LA PAROLA AI PROTAGONISTI



ALBERTO VIANO

## AVANTI TUTTA SUL RINNOVO DEL PARCO CIRCOLANTE

Il presidente dell'associazione delle società di noleggio: via il limite del 50% sugli incentivi e **PREMIALITÀ FISCALE** sulle auto aziendali a basse emissioni

**U**n aggiustamento della normativa europea sulla transizione ecologica, e, allo stesso tempo, un deciso intervento del governo sul rinnovo del circolante italiano. È quello che si aspetta, nel 2024, il presidente dell'Aniasa, Alberto Viano. "Nessuno di noi si era illuso, un anno fa, che il nuovo governo avrebbe lanciato politiche straordinariamente aggressive, dal punto di vista della spesa pubblica, per accelerare la rotazione del circolante. Restiamo convinti, però, che il piano degli incentivi debba essere parzialmente rivisto in modo da favorire un progressivo ricambio del parco auto nella prospettiva delle emissioni zero. Non ci aspettiamo nulla di straordinario dal governo", dice Viano

a Fleet&Business, "chiediamo soltanto che l'esecutivo rimuova la norma che limita al 50% il bonus per le società di noleggio che acquistano auto plug-in o elettriche, ossia a bassissime o nulle emissioni di CO<sub>2</sub>, proprio quelle a cui il noleggio può dare un'accelerazione in termini d'immatricolazioni".

### L'INDIRIZZO DEL PARLAMENTO

Orientamento che peraltro il parlamento ha indicato al governo lo scorso 25 ottobre, approvando uno specifico ordine del giorno proposto dalla maggioranza. "Se un Odg arriva dalle fila della maggioranza, immagino che vi sia un dibattito molto maturo in questa direzione", sottolinea il presidente dell'Aniasa. "Ricordo, peraltro, che la modifica non avrebbe alcun impatto sui saldi di bilancio, perché i fondi sono già stati stanziati – anche per il 2024 – e che non sono stati pienamente utilizzati, né nel 2022 né quest'anno, proprio perché il più efficace motore d'innovazione del circolante, ossia il noleggio a lungo termine, è stato inizialmente escluso e poi tardivamente incluso in misura ridotta. L'unico problema che vedo", avverte, "è relativo allo strumento: per modificare un Dpcm occorre un Dpcm e, quindi, è un po' più complicato, ma speriamo che alla fine ci si arrivi".

### LA VOCE DEL RENT

Classe 1973, Alberto Viano è deputy country managing director di ALD Automotive-Leaseplan. Già vicepresidente Aniasa, ne è divenuto presidente a gennaio 2022

Nel mirino dell'associazione delle società di noleggio e sharing c'è anche la delega fiscale. "Quella che portiamo avanti non è una battaglia del noleggio, è una battaglia finalizzata a razionalizzare la fiscalità dell'auto aziendale. Dunque, ci aspettiamo che nei decreti delegati s'introduca una premialità un po' più alta per le auto a basse emissioni, che hanno la caratteristica di avere un valore d'investimento più elevato e che quindi, paradossalmente, possono determinare un reddito in natura più alto e una tassazione più alta. È un punto di vista logico e condiviso sia nel ministero delle Imprese sia in quello dell'Economia. Ci aspettiamo anche un miglioramento dei limiti di deducibilità, uguali da troppi anni, mentre siamo consapevoli che intervenire sull'Iva richiede tempi più lunghi ed è più complicato, perché avrebbe un impatto sul gettito fiscale". Infine, il 2035. "Non è mai capitato in Europa e nel mondo occidentale che una norma con un orizzonte così lungo, come quella sullo stop alle immatricolazioni di auto con motore endotermico, non sia stata "aggiustata" in itinere. Soprattutto se si pensa che in questo ambito potrebbero rendersi realmente disponibili nuove tecnologie carbon neutral come i carburanti di sintesi e bio. Io mi aspetto che possa esservi un'evoluzione positiva in questa direzione, di cui, peraltro, beneficerebbe tutto il circolante endotermico. Non dimentichiamo che anche se dal 2035 immatricolassimo tutto elettrico o a idrogeno, le uniche due tecnologie a zero CO<sub>2</sub> allo scarico, per molti anni a venire avremo comunque un parco auto a combustione importante". ||



FLEET&amp;BUSINESS



ADOLFO DE STEFANI COSENTINO

# C'È PIÙ PRUDENZA IL VENTO STA CAMBIANDO

Secondo il presidente delle concessionarie italiane, un fatto è evidente: ora **I CONSUMATORI STANNO ALLA FINESTRA** a vedere che cosa accadrà

**P**er Adolfo De Stefani Cosentino, “il contesto economico ed energetico è mutato, anche nei Paesi del Nord Europa.

E mi sembra che sulla transizione stia cambiando il vento, come dimostrano i segnali provenienti del Regno Unito, che ha spostato l'uscita dall'endotermico dal 2030 al 2035, e della Commissione europea, che ha messo sotto osservazione le auto cinesi. Il mercato”, avverte il numero uno dell'associazione delle concessionarie italiane, “percepisce questi segnali e assume un atteggiamento più prudente. Credo che i consumatori, più di prima, si siano messi alla finestra a osservare che cosa accadrà. Peraltro, le macchine, quelle elettriche in particolare, costano molto, i tassi d'interesse sono alti e bene o male le auto vecchie fanno il loro dovere”. Dunque, si prevede “un mercato molto in salita. Al di là di quello che dicono i dati mensili sulle immatricolazioni, stiamo acquisendo meno contratti rispetto al recente passato. Credo che il 2024 sarà un anno difficile, perché la politica, anche se volesse aiutarci, in questo momento non può farlo”.

## IL RUOLO DELLA GERMANIA

A proposito di politica, cambierà qualcosa dopo le elezioni europee del 2024? “Premesso che a dare la linea sarà comunque la Germania”, spiega a Fleet&Business il presidente di **Federauto**, “penso che qualcosa cambierà. Secondo me, lo pensa anche l'uomo della strada. Anche per questo c'è molta prudenza nei confronti di un acquisto importante come quello

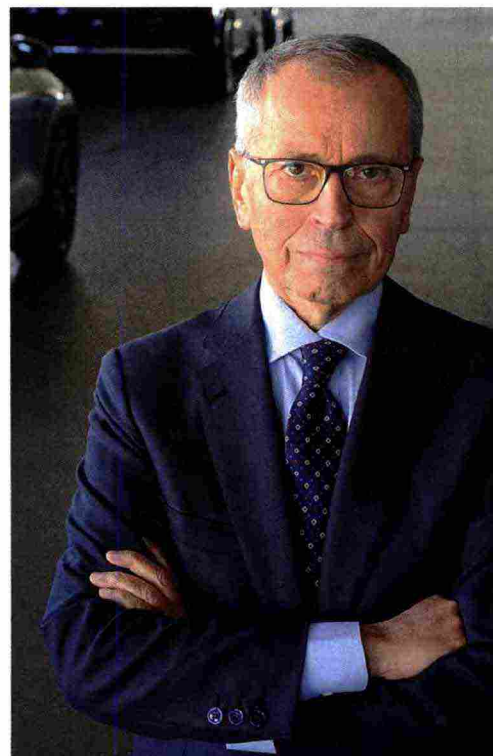
dell'auto. Se fossi un consumatore, oggi sarei molto indeciso: l'istinto mi direbbe di comprare una diesel, la politica mi dice che dovrei comprare una Bev, la logica che sarebbe meglio aspettare. Siccome però le macchine elettriche devono essere prodotte e vendute per la famosa questione delle multe alle Case che sfiorano i limiti di emissioni di anidride carbonica, il problema si scarica sulle reti, che in qualche maniera devono assorbire il prodotto. Anche ricorrendo, come sta accadendo in Italia, ma non solo, alle autoimmatricolazioni. Temo che la distribuzione soffrirà molto”. Il fronte politico interno, poi, non aiuta. “Il 2023 non è stato un anno positivo. Certo, c'era la guerra, poi è scoppiata un'altra guerra, il governo ha dovuto stornare risorse in altre direzioni, tutto vero. Però è indubbio che di auto questo governo non si è occupato né preoccupato. Lo dimostrano indirettamente anche i numeri della transizione, che relegano l'Italia in coda nelle classifiche europee. Però siamo sicuri che sia colpa solo della politica? Oppure questo benedetto elettrico non abbiamo voglia di comprarlo? Noi parliamo di clima, di politica, d'industria, ma poi a comandare è il consumatore. E in questa fase lo stiamo completamente dimenticando, il consumatore

non esiste. Poi, però, qualcuno deve pur comprare le auto che il clima, la politica e l'industria ci impongono. Se in Italia buona parte delle Bev sono autoimmatricolazioni un motivo ci sarà, no?”. Sugli incentivi, invece, secondo De Stefani Cosentino “bisogna essere realisti. Se si continua a girare con Euro 0, 1, 2, 3, 4 meno sicure e più inquinanti e climalteranti, forse sarebbe meglio girare con una Euro 6 nuova della fascia 61-135 g/km di CO<sub>2</sub>”. Infine, sul passaggio da concessionaria ad agenzia, che nel 2024 vedrà le prime importanti applicazioni anche in Italia, il presidente di **Federauto** lancia l'allarme. “Avviare la transizione del modello distributivo contemporaneamente a quella tecnologica può essere molto pericoloso: il rischio di dover fare una brusca retromarcia è concreto”. **||**

## ALLA GUIDA DEI DEALER

Ceo della De Stefani e della Destauto, concessionarie di vari marchi esteri in Romagna, Adolfo De Stefani Cosentino è presidente di **Federauto** dal 2018

17



LA PAROLA AI PROTAGONISTI



MICHELE CRISCI

## NON HA ALCUN SENSO TORNARE INDIETRO

Per il presidente delle Case estere, Bruxelles non cambierà linea sulla transizione, anche perché ormai i costruttori hanno fatto **INVESTIMENTI MILIARDARI**

**È** sulla necessità della transizione che mette l'accento il presidente dell'Unrae, Michele Crisci. Sia sul fronte interno sia su quello europeo, di cui molti auspicano lo sgretolamento con le elezioni del 2024. "Qualcuno", dice a Fleet&Business il numero uno delle Case estere, "vuol far passare l'idea che il 2035 sia la fine ineluttabile dei motori termici e l'inizio altrettanto ineluttabile dell'era elettrica. Non è vero. La norma dice solo che nel 2035 non dovranno più essere immatricolate auto che emettono CO<sub>2</sub>. E, dunque, le Case potranno adottare tutte le tecnologie disponibili, per esempio l'idrogeno". Non solo. "Si può discutere di tutto, ma non del fatto che altri 11 anni di transizione siano pochi: sono

tantissimi. Infine, tutte le macchine con motore endotermico targate fino al 31 dicembre 2034 potranno circolare sine die, compatibilmente con le possibili restrizioni in ambito urbano. Ciò premesso, e ricordando che la quota di mercato delle Bev in Europa ha superato il 15% nei primi nove mesi del 2023 e che ha sfiorato il 17% se si esclude l'Italia, non credo che una diversa maggioranza a Bruxelles rimetterebbe in discussione questa impostazione. Anche perché", avverte, "alla luce degli investimenti miliardari fatti dalle Case, sarebbe sciocco farlo. Per non parlare dei cicli industriali, che sono già stati impostati in questa prospettiva. Il 2038? Sì, certo, è possibile, ma avrebbe senso rinviare qualcosa che può addirittura essere fatto prima del 2035?".

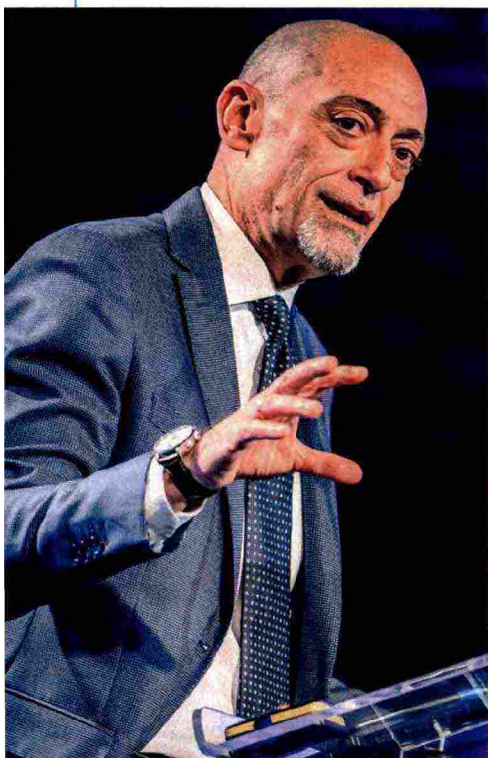
### APPELLO AL GOVERNO

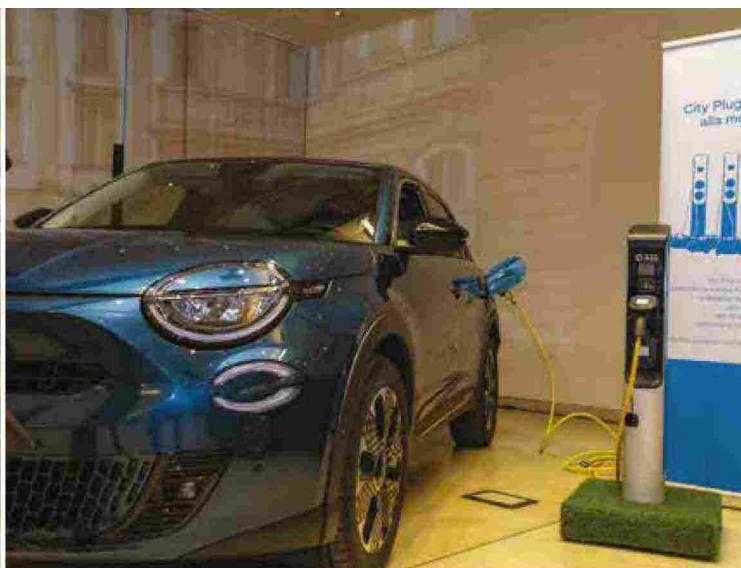
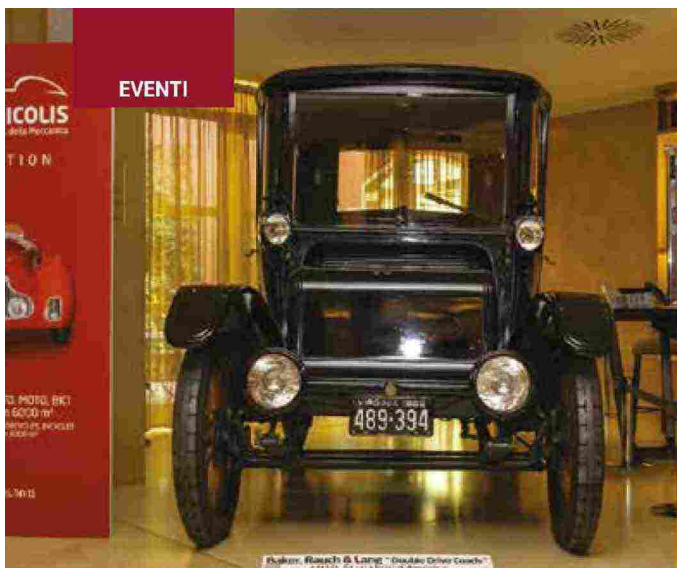
Sul fronte interno, invece, il presidente dell'Unrae ribadisce che "per aiutare l'industria italiana non bisogna difendere lo status quo o innalzare barriere di protezione, come troppe volte è stato fatto in passato, peraltro con esiti fallimentari, ma favorirne la competitività a livello mondiale ed europeo nel mutato contesto. È fuor di dubbio", ammette, "che la transizione necessita di tempo e che debba essere programmata, però è anche fuor

### AL VERTICE DA SEI ANNI

Cinquantotto anni, Michele Crisci è dal 2006 presidente e ceo di Volvo Car Italia. Dal 2006 è anche nel direttivo dell'Unione delle Case estere, che presiede dal 2017

di dubbio che questa programmazione possa implicare la necessità di abbandonare alcune tecnologie e di abbracciarne altre. Non possiamo pretendere che il resto del mondo continui a prediligere quelle che saranno presto obsolete come il diesel o il common rail". In questa prospettiva, l'Unrae chiede al governo due misure: sul fronte degli incentivi, che anche nel 2023 hanno messo in evidenza un'impostazione iniziale clamorosamente errata, "togliere il price cap ed estenderli alle aziende"; dal punto di vista fiscale, ossia in termini di deducibilità dei costi per le imprese e di detraibilità dell'Iva, "mettere mano a norme che risalgono ai tempi della lira. Sarebbe una grandissima opportunità per le auto a basse o a zero emissioni, che dopo due o tre anni potrebbero tornare sul mercato dell'usato a prezzi accessibili per tutti. Con un utilizzo lungimirante della leva fiscale il rinnovo del circolante si può fare anche senza incentivi. Lo Stato potrebbe risparmiare e allo stesso tempo sostituire milioni di auto vecchie. L'incertezza del governo", sottolinea Crisci, "impatta sulle decisioni dell'industria, che deve orientare la produzione, della distribuzione, che deve intercettare la domanda, e dei consumatori, che devono scegliere cosa acquistare. E siccome a nessuno di questi soggetti piace perdere soldi per scelte che potrebbero rivelarsi errate a causa dei mutati orientamenti della politica, mi aspetto che nel 2024 i tavoli per l'automotive non siano più impostati su che cosa fare per mantenere certe tecnologie, ma su che cosa fare per sviluppare il mercato".





#FORUMAUTOMOTIVE

# C'era già cent'anni fa

*Sulle strade di inizio 900 non era raro imbattersi in una vettura elettrica. Come la Baker, posizionata all'ingresso quasi a introdurre il tema 'transizione'*

di Roberta Carati

**C**on un'autonomia di circa 70 chilometri la Baker, Rauch & Lang 'Double Drive Coach' del 1919 era non solo la vettura preferita dalle donne dell'alta società, che potevano guidarla senza dipendere dallo *chauffeur*, ma anche una delle prime vetture elettriche della storia realizzate in piccola serie. Esponendola a #FORUMAutoMotive, gli organizzatori dell'evento hanno così rappresentato plasticamente il tema della transizione energetica. All'ingresso la Baker, in sala una Fiat 600 mentre si ricarica con una colonnina A2A a bassa potenza.

L'elettrico come unica soluzione dunque? Affatto. La parola d'ordine sul tema è neutralità tecnologica. Per Fabrizio Cardilli (SAPIO) "l'idrogeno resta una soluzione complementare all'elettrico che assicura vantaggi anche nei tempi di rifornimento: circa cinque minuti per il pieno di un'auto". Enrique Enrich (Scania Italia) sottolinea che "il diesel costa meno, quindi senza incentivi le aziende continueranno a preferire le soluzioni classiche". Non può che essere di parte Fabio Pressi (A2A E-Mobility), che annuncia "la realizzazione entro il 2030 di 22mila nuovi punti di ricarica su tutto il territorio nazionale alimentati da energia rinnovabile". Schierato anche Marco Saltalamacchia (Koelliker), che ricorda come tutti i principali costruttori abbiano pianificato "investimenti significativi sull'elettrico" e teme di "vedere in futuro la capacità produttiva italiana azzerata". Per



108951



Claudio Zirilli (Banca IFIS), "l'interesse c'è ma il mercato non è pronto alla svolta elettrica", mentre Gianni Murano (UNEM) osserva che "i low carbon fuels sono tecnologie già mature", e che "in prospettiva ci saranno gli efuels".

### Un incidente stradale non è una fatalità

Altrettanto interessante il talk sull'educazione stradale, con Carlotta Gallo (Polizia Stradale) lapidaria: "L'incidente stradale non è mai una fatalità". Sono d'accordo Ezio Bressan (Associazione Italiana Familiari e Vittime della Strada), secondo cui "il numero di morti e feriti è talmente alto che è ormai una calamità, stiamo tornando indietro", e Valentina Borgogni (Associazione Gabriele Borgogni Onlus), che constata come "nonostante l'introduzione dell'omicidio stradale, i morti e i feriti gravi sono ancora tantissimi e altissimi i costi sociali". Emilio Patella (UNASCA) affonda "il nuovo codice della strada: la formazione è solo un titolo, dentro non c'è niente"; molto diretto, nell'intervista trasmessa in remoto, anche l'ex campione mondiale di moto GP Marco Lucchinelli, per il quale "le moto che vanno a 300 all'ora devono essere dichiarate illegali come sono illegali le sostanze stupefacenti".

Dall'educazione stradale alle nuove tecnologie al servizio della sicurezza, altro talk di #FORUM, il passo è breve. Acclarato che "non conta quanti dispositivi abbiamo ma come li usiamo" (Paolo Ciuffi, D6 Drive Responsibly), come anche che "l'80 per cento degli incidenti è attribuibile all'errore umano" e che "non possiamo chiamarci fuori perché la macchina è accessoriata" (Camillo Mazza, Bosch), occorre "fare molto di più a livello informativo e formativo. Tutto ciò che va nella direzione di una regolamentazione per la sicurezza non è solo gradito, ma doveroso" (Simonpaolo Buongiardino, Federmotorizzazione).

#FORUMAutomotive si è chiuso con l'assegnazione del Premio 'DEKRA Road Safety Award 2023' a Bosch per il suo impegno quotidiano sul tema della sicurezza stradale.

**Istantanee dalla due giorni milanese che ha richiamato, sul palco e in platea, diversi esponenti della filiera della mobilità.**



www.flottefinanzaweb.it



### E voi, da che parte state?

Pierluigi Bonora apre a un confronto sul tema della svolta elettrica dichiarandosi a favore di "una Europa forte e pragmatica" in cui la mobilità sia "leva di sviluppo sostenibile, economico e occupazionale". Nel suo saluto iniziale, il ministro delle Imprese e del Made in Italy Urso segnala che "il Parlamento europeo ha recepito quanto approvato dal Consiglio, un testo migliorato rispetto alla proposta iniziale della Commissione" che riconosce il principio di neutralità tecnologica. In collegamento, il ministro dell'Ambiente Pichetto Fratin invita a "non scartare a priori carburanti non derivati dal petrolio", e ricorda che "è in corso un'azione del Governo per aumentare i punti di rifornimento dell'idrogeno". Tra uno e l'altro gli Eurodeputati Toia, secondo cui "non possiamo rinunciare ad andare verso l'elettrico"; Borchia, che si focalizza sulle "ripercussioni su 600mila posti di lavoro in Europa e 70mila in Italia che una transizione come questa comporta"; Salini, che punta il dito sul "modo del tutto inedito con cui le istituzioni hanno deciso che cosa si deve fare"; Danzi, determinata a chiedere che "venga costituito un fondo sociale per supportare questa sfida"; infine Fidanza, che confida "prevarrà, alle elezioni 2024, un approccio più pragmatico e meno ideologico".

Se il nemico comune è la CO<sub>2</sub>, "elettrico, idrogeno ed endotermico di ultima generazione possono lottare insieme per ridurre le emissioni", sostiene Fabrizio Cardilli (SAPIO); "la decisione è già stata presa con elettrico, prima e idrogeno, poi", osserva Michele Crisci (Unrae). "Se mancano gli incentivi l'auto elettrica europea si ferma", constata Adolfo De Stefani Cosentino (Federauto); "servono step intermedi con efuel e biometano", rilancia Roberto Scarabel (AsConAuto). Francesco Naso (Motus-E), insiste sulla "necessità di cambiare marcia sull'infrastrutturazione elettrica", mentre Flavio Merigo (Assogasmetano), fa sapere che "presto tutte le stazioni di servizio per autotrasporto saranno rifornite anche con biometano". Raccoglie Roberto Vavassori (Anfia): "Dobbiamo sdoganare i biocarburanti, banditi per una questione ideologica".



novembre 2023 - Flotte & finanza - 21



# **AUTO**

## **Web**

## **Europa: domani a Trieste incontro “Obiettivo 2035, stop alle auto a benzina e diesel: cosa cambia davvero”**

È in programma per il 1 dicembre, dalle ore 17,30 alle ore 19,30 a Blitz Auto in via Flavia 43 a Trieste, un incontro dal titolo “Obiettivo 2035, stop alle auto a benzina e diesel: cosa cambia davvero”, organizzato dall’Ufficio del Parlamento europeo di Milano assieme Money.it, per approfondire e discutere i termini della disposizione approvata il 28 marzo scorso dagli Stati membri dell’Unione europea in materia di Green Deal europeo, sul divieto di vendita di auto che emettono CO<sub>2</sub>. L’intento dell’Europa è di stimolare nei prossimi decenni la transizione verso i veicoli elettrici, immaginando che dal 2030 al 2034 le nuove auto ridurranno le emissioni di CO<sub>2</sub> del 55% rispetto al 2021, mentre i furgoni dovranno ottenere una riduzione del 50%. La tavola rotonda, che si inserisce tra gli incontri dedicati ai dossier legislativi europei chiave “Talk Europa Next”, prevede i saluti iniziali di Maurizio Molinari, capo dell’Ufficio del Parlamento europeo a Milano, e sarà moderata da Gaetano Cesarano, vicedirettore Money.it. Parteciperanno gli europarlamentari Sergio Berlato (ECR – FdI, in collegamento) ed Elena Lizzi (ID – Lega), oltre ai rappresentanti delle associazioni legate al mondo dei dealer, dei brand e dei terzisti, tra cui Riccardo Gobbato, responsabile commerciale Bliz Auto, Adolfo De Stefani Cosentino, presidente di Federauto, Alessandro Musumeci, head of communication Citroën Italia Stellantis Group, Andrea Wehrenfennig, presidente Legambiente Trieste.

# Federauto: 'Lo Stato non deve sostituire le imprese con il leasing sociale'

La Federazione vorrebbe che venisse promosso ulteriormente l'Ecobonus per le famiglie



In Italia, l'argomento del **leasing sociale** sta suscitando numerose discussioni, soprattutto alla luce delle recenti considerazioni del **Governo**. Si sta valutando l'idea di introdurre un **piano di leasing agevolato per le famiglie a reddito limitato**, volto a sostituire i loro mezzi più datati e inquinanti, come i veicoli Euro 0, 1, 2 e 3. Questo piano prevederebbe un canone mensile agevolato, includendo le spese accessorie, e darebbe la possibilità di accedere a veicoli elettrici o ibridi plug-in.

Tuttavia, questa proposta solleva diverse perplessità. In primo luogo, **c'è la preoccupazione che un tale intervento possa portare lo Stato a sostituirsi alle imprese**, con un notevole onere finanziario anticipato per l'acquisto di migliaia di veicoli ecologici da offrire in leasing. Inoltre, emergono dubbi riguardo la gestione dei contratti e l'eventuale impatto sui bilanci nazionali relativi ai valori residui dei veicoli non riscattati.

Una soluzione più efficace e sostenibile, secondo la visione di esperti del settore come **Federauto**, la **Federazione Italiana Concessionari Auto**, sarebbe quella di **promuovere ulteriormente l'Ecobonus per le famiglie**.

Questo, combinato con una revisione della tassazione sulle auto aziendali, potrebbe stimolare significativamente l'acquisto di veicoli a zero o a basse emissioni sia da parte delle aziende che dei privati cittadini in Italia, evitando così sperimentazioni e perdite di tempo. Tale strategia si allinea con la tendenza crescente nel mercato italiano verso veicoli più sostenibili e dimostra un approccio più bilanciato e realistico nella promozione di una mobilità più ecologica e accessibile.

# IL GIORNALE D'ITALIA

*Il Quotidiano Indipendente*

## **Mercato auto, a novembre 139mila nuove immatricolazione (+16%); guidano le ibride elettriche con +31%**

Registrate 139 mila autovetture a novembre '23; la leadership è delle ibride elettriche con +31%, benzina con +19,4%, poi elettriche con +5,7%, diesel con -7,9% e plug-in con -14,7%

01 Dicembre 2023



I dati pubblicati dal **Ministero delle infrastrutture e dei trasporti** indicano che a novembre sono state immatricolate **139.278 autovetture nuove**, con un incremento del +16,2% sui volumi dello stesso periodo del 2022. L'aumento su base annua è pari a +20,1%, per un totale di 1.455.271 unità contro 1.211.808 dei primi undici mesi 2022 (-18,1% sul 2019).

**Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto**, la Federazione dei concessionari auto ha dichiarato: *«L'andamento del mercato non presenta modifiche di rilievo rispetto alle tendenze emerse nei mesi precedenti: l'elettrico non è in grado di innescare la marcia trainante delle vendite e lo stock di auto-immatricolazioni di veicoli a bassissime emissioni sta tornando a crescere, due fattori che stanno assorbendo enormi risorse economiche e impattano sui bilanci dei Dealer. A questo scenario si aggiungono anche i persistenti problemi legati alla logistica delle merci che fanno ritardare le consegne dei veicoli, contribuendo a 'surriscaldare' i rapporti con la clientela.*

*A un mese dalla chiusura dell'anno, che stimiamo chiudere intorno a 1.580.000 autovetture, rileviamo ancora la mancata modifica dello schema degli incentivi alla domanda – nonostante i numerosi annunci nella prima parte dell'anno - che porterà ad avere anche per il 2023, un rilevante avanzo di risorse nelle fasce 0-20 e 21-60 g/km di CO2, dimostrando l'inefficacia dei numerosi paletti fissati dall'attuale normativa.*

*Al contrario, la rimodulazione del vigente piano Ecobonus, insieme ad una revisione della fiscalità dell'auto aziendale, sarebbe in grado di agevolare la sostituzione di modelli endotermici con alternative*

*a bassissime emissioni e questo rappresenta la vera sfida della transizione ecologica, riguardo alla quale l'Italia si presenta molto indietro rispetto agli altri Paesi europei.*

*Non dimentichiamoci inoltre che per il 2024 sono disponibili ulteriori 630 milioni per autovetture e commerciali leggeri che sommati ai residui 2022 e 2023 costituiscono un cospicuo plafond per stimolare adeguatamente gli acquisti di veicoli non inquinanti.*

*Attendiamo, al più presto, un confronto allargato con il Governo – già nei prossimi giorni impegnato sul fronte della riconversione industriale nazionale del settore automotive – così da poter rimettere in pista risorse preziose per agevolare il ricambio del parco circolante. Procrastinare ulteriormente questa decisione, in attesa degli esiti del cd “Tavolo Sviluppo Automotive” e la ventilata ipotesi del cd Leasing Sociale, significherebbe rallentare ulteriormente il conseguimento di effetti reali sul mercato e sull'ambiente».*

Dal punto di vista delle alimentazioni, a **novembre la quota di mercato delle auto elettriche è salita al +5,7% dal 4,2% di novembre 2022** ma da inizio anno la rappresentatività è pari al 4%, appena lo 0,4% in più sul 2022. Le **auto plug-in** segnano nel mese un calo del -14,7%, con una modesta quota di mercato al 4,1%; su base annua l'aumento è minimo e pari a +4,5%, con la quota che scende al 4,4% dal 5,1% dello scorso anno.

Le **ibride elettriche** con un incremento nel mese del +31,3%, mantengono **la leadership del mercato con una quota del 37,9%**; nel cumulato crescono del +27,9% raggiungendo una share del 36,2%. Le auto a **benzina** ottengono una quota del 28% grazie ad un aumento nel mese pari a +19,4%. **Diesel e metano** a novembre flettono rispettivamente del -7,9% (quota 14,3%) e -46,3% (quota 0,2%), il **Gpl** è stabile (quota 9,8%); su base annua la rappresentatività è pari a 17,7% per il diesel, 9,1% per il Gpl e 0,1% per il metano.

Sul fronte dei **canali di vendita**, quello dei privati ha avuto un incremento del +17,1% sullo stesso mese 2022 (quota del 57,3%) mentre nei primi undici mesi del 2023 la crescita è stata pari a +13,1%, con una quota di mercato cumulata del 56% (-3,3 p.p.). Le immatricolazioni a società hanno registrato +43,1% nel mese (quota 16,1%), con un progressivo da inizio anno del +32,1% (quota 14,8%).

Il **noleggior** nel suo complesso, invece, a novembre ha maturato un **magro aumento del +1,6%** (quota 26,6%) mentre su base annua il progresso è del +28,3%, con una rappresentatività che è passata a 29,1% dal 27,2% del 2022. Negli ultimi tre giorni di novembre è stato immatricolato il 38,7% del totale mercato, mentre le auto immatricolazioni di case e concessionari (incluso l'uso noleggior), secondo le elaborazioni Federauto sui dati Dataforce, hanno rappresentato il 10,8% dei volumi di vendita mensili (10,1% da inizio anno), con un incremento del +61,6% rispetto a novembre 2022 (+42,6% sul periodo gennaio-novembre 2022).

## AUTO: FEDERAUTO, IPOTESI LEASING SOCIALE NON APPROPRIATA, MEGLIO ECOBONUS

(Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Roma, 03 dic - 'Non e' appropriata l'ipotesi, apparsa sulla stampa in questi giorni, secondo cui il Governo starebbe valutando l'adozione di un cosiddetto leasing sociale per incentivare le famiglie a basso reddito a rottamare i loro veicoli piu' vecchi ed inquinanti, Euro 0, 1, 2 e 3, versando un canone mensile calmierato (comprensivo delle varie spese accessorie) per disporre di autovetture elettriche o plug-in'. Cosi' Federauto in una nota, spiegando che l'idea 'evoca un intervento dello Stato in sostituzione delle imprese con la certezza di un esborso anticipato a suo carico di grande rilievo per finanziare l'acquisto di migliaia di veicoli green da concedere in leasing a coloro che non possono permettersi o non vogliono la sostituzione con tali veicoli'.

Per la Federazione italiana dei concessionari auto, 'l'ipotesi ventilata presenta anche elevati rischi collegati alla gestione dei contratti e soprattutto all'impatto sul bilancio nazionale dei valori residui dei veicoli non riscattati', sottolineando che 'la direzione corretta e' quella di un rilancio dell'ecobonus in favore delle famiglie e di una profonda revisione della fiscalita' sulle auto aziendali che insieme darebbero slancio agli acquisti di veicoli a zero e bassissime emissioni da parte di imprese e i cittadini, senza ulteriori sperimentazioni e perdite di tempo'.

## Federauto bocchia l'ipotesi del leasing sociale



“Non è appropriata l'ipotesi, apparsa sulla stampa in questi giorni, secondo cui il Governo starebbe valutando l'adozione di un cosiddetto **leasing sociale** per incentivare le famiglie a basso reddito a rottamare i loro veicoli più vecchi ed inquinanti, Euro 0, 1, 2 e 3, versando un canone mensile calmierato (comprensivo delle varie spese accessorie) per disporre di autovetture elettriche o plug-in”. Lo scrive **Federauto** in una

nota, spiegando che l'idea “evoca un intervento dello Stato in sostituzione delle imprese con la certezza di un esborso anticipato a suo carico di grande rilievo per finanziare l'acquisto di migliaia di veicoli green da concedere in leasing a coloro che non possono permettersi o non vogliono la sostituzione con tali veicoli”. Per la Federazione italiana dei concessionari auto, “l'ipotesi ventilata presenta anche elevati rischi collegati alla gestione dei contratti e soprattutto all'impatto sul bilancio nazionale dei valori residui dei veicoli non riscattati”, sottolineando che “la direzione corretta è quella di un rilancio dell'**ecobonus** in favore delle famiglie e di una profonda revisione della fiscalità sulle auto aziendali che insieme darebbero slancio agli acquisti di veicoli a zero e bassissime emissioni da parte di imprese e i cittadini, senza ulteriori sperimentazioni e perdite di tempo”.



## **Federauto: immatricolazioni auto novembre +16,2%**



I dati pubblicati dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti indicano che a novembre sono state immatricolate 139.278 autovetture nuove, con un incremento del +16,2% sui volumi dello stesso periodo del 2022. L'aumento su base annua è pari a +20,1%, per un totale di 1.455.271 unità contro 1.211.808 dei primi undici mesi 2022 (-18,1% sul 2019).

«L'andamento del mercato non presenta modifiche di rilievo rispetto alle tendenze emerse nei mesi precedenti: l'elettrico non è in grado di innescare la marcia trainante delle vendite e lo stock di auto-immatricolazioni di veicoli a bassissime emissioni sta tornando a crescere, due fattori che stanno assorbendo enormi risorse economiche e impattano sui bilanci dei dealer. A questo scenario si aggiungono anche i persistenti problemi legati alla logistica delle merci che fanno ritardare le consegne dei veicoli, contribuendo a 'surriscaldare' i rapporti con la clientela», dichiara Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto, la Federazione dei concessionari auto.

«Attendiamo, al più presto, un confronto allargato con il Governo – già nei prossimi giorni impegnato sul fronte della riconversione industriale nazionale del settore automotive – così da poter rimettere in pista risorse preziose per agevolare il ricambio del parco circolante.

Procrastinare ulteriormente questa decisione, in attesa degli esiti del cd “Tavolo sviluppo automotive” e la ventilata ipotesi del cd leasing sociale, significherebbe rallentare ulteriormente il conseguimento di effetti reali sul mercato e sull’ambiente», conclude De Stefani.

Dal punto di vista delle alimentazioni, a novembre la quota di mercato delle auto elettriche è salita al +5,7% dal 4,2% di novembre 2022 ma da inizio anno la rappresentatività è pari al 4%, appena lo 0,4% in più sul 2022. Le auto plug-in segnano nel mese un calo del -14,7%, con una modesta quota di mercato al 4,1%; su base annua l’aumento è minimo e pari a +4,5%, con la quota che scende al 4,4% dal 5,1% dello scorso anno. Le ibride elettriche con un incremento nel mese del +31,3%, mantengono la leadership del mercato con una quota del 37,9%; nel cumulato crescono del +27,9% raggiungendo una share del 36,2%. Le auto a benzina ottengono una quota del 28% grazie ad un aumento nel mese pari a +19,4%. Diesel e metano a novembre flettono rispettivamente del -7,9% (quota 14,3%) e -46,3% (quota 0,2%), il Gpl è stabile (quota 9,8%); su base annua la rappresentatività è pari a 17,7% per il diesel, 9,1% per il Gpl e 0,1% per il metano.

Sul fronte dei canali di vendita, quello dei privati ha avuto un incremento del +17,1% sullo stesso mese 2022 (quota del 57,3%) mentre nei primi undici mesi del 2023 la crescita è stata pari a +13,1%, con una quota di mercato cumulata del 56% (-3,3 p.p.). Le immatricolazioni a società hanno registrato +43,1% nel mese (quota 16,1%), con un progressivo da inizio anno del +32,1% (quota 14,8%). Il noleggio nel suo complesso, invece, a novembre ha maturato un magro aumento del +1,6% (quota 26,6%) mentre su base annua il progresso è del +28,3%, con una rappresentatività che è passata a 29,1% dal 27,2% del 2022.

Negli ultimi tre giorni di novembre è stato immatricolato il 38,7% del totale mercato, mentre le auto-immatricolazioni di case e concessionari (incluso l’uso noleggio), secondo le elaborazioni Federauto sui dati Dataforce, hanno rappresentato il 10,8% dei volumi di vendita mensili (10,1% da inizio anno), con un incremento del +61,6% rispetto a novembre 2022 (+42,6% sul periodo gennaio-novembre 2022).

## Auto: boom del mercato dell'usato perché le vetture nuove costano troppo e gli italiani scelgono il risparmio

*Nei primi 9 mesi dell'anno i trasferimenti di proprietà di auto usate hanno superato i 3,6 milioni, cioè più del triplo delle immatricolazioni di vetture nuove – E' un vero boom, +8,1% rispetto al 2022. Le auto diesel le più acquistate. Costi sicuramente ridotti ma la transizione ecologica rallenta*

Comprare un'auto nuova, in [particolare quella elettrica](#), costa troppo? Per fortuna ci sono le **auto usate**. Il **mercato delle vetture di seconda mano** in Italia **sta vivendo un boom**, con numeri impressionanti che delineano una preferenza degli italiani verso questo tipo di acquisto. Secondo i **dati dell'Unrae** (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri), nei primi nove mesi del 2023, i **trasferimenti di proprietà** di auto usate hanno superato i **3,6 milioni**, più del triplo delle immatricolazioni di vetture nuove, che sono state pari a 1,177 milioni. Un incremento dell'8,1% rispetto allo stesso periodo del 2022.

### Le auto nuove costano troppo

Una delle ragioni principali è il costo medio delle auto nuove, che nel 2022 è stato stimato intorno a 26.200 euro dal Centro Studi Fleet&Mobility. Una cifra che ha subito un **aumento significativo nel corso degli anni**, considerando che dieci anni fa era di 18.031 euro.

“Il problema maggiore – secondo **Adolfo De Stefani Cosentino**, presidente di Federauto (Federazione Italiana Concessionari Auto) “deriva dal fatto che oggi **sono disponibili soltanto un paio di modelli** a prezzi inferiori a 15 mila euro, contro le decine di qualche anno fa, e il costo dell'utilitaria più diffusa è quasi raddoppiato”.

Inoltre, un **reddito nazionale medio stagnante** e il potere di acquisto eroso dall'**inflazione**, (solo recentemente in calo), costringono un'ampia parte di italiani ad orientarsi verso il mercato delle auto usate.

### Si acquistano auto sempre più vecchie

Le statistiche Unrae evidenziano un'altra caratteristica del mercato di seconda mano. Ovvero che oltre il **50% dei passaggi di proprietà** riguarda **vetture con più di dieci anni** con il 15,6% che ha un'età compresa tra 6,1 e dieci anni. Una controtendenza rispetto agli obiettivi di transizione ecologica posti dall'Italia.

“Vetture che, in un Paese avviato alla transizione ecologica, andrebbero in gran parte rottamate ma che, al contrario, svolgono ancora una funzione sociale essenziale” spiega De Stefani Cosentino.

“Si vende e si compra ciò che è disponibile e la realtà italiana è costituita da un parco circolante con età media superiore ai dodici anni e per il 47% corrispondente al massimo all'omologazione Euro 4” commenta **Andrea Cardinali**, direttore generale dell'**Unrae**.

Il profilo dei acquirenti di auto usate riflette persone che **non possono permettersi auto nuove** e spesso si rivolgono ad altri privati per l'acquisto. Un modo per risparmiare e superare i vincoli posti ai professionisti del settore che sono obbligati dal Codice del consumo a fornire una garanzia di almeno un anno sulle vetture vendute.

## Le auto diesel le più vendute

Le persone coinvolte in questo mercato delle auto usate, secondo Cardinali "appartengono a quei due terzi della popolazione italiana che non vive nelle grandi aree metropolitane, ma abita in piccoli centri, campagne o località isolate, dove anche un'auto con molti anni sulle spalle soddisfa le esigenze primarie di mobilità e non va incontro alle restrizioni alla circolazione imposte per ragioni ambientali nelle città italiane maggiori".

E con questo profilo sono le **auto diesel ad essere le più gettonate**. Gli usati a gasolio Euro 5, difficilmente vendibili nei grandi centri urbani a causa delle restrizioni ambientali, possono godere di una seconda vita in altre regioni d'Italia, dove il problema dell'inquinamento atmosferico è meno rilevante. Così il **48,1%** dei trasferimenti di proprietà riguarda, infatti, **auto diesel**, il **38,9%** **quelle a benzina** e il **5,1%** **le full hybrid**.

## Non c'è ancora mercato per le auto elettriche usate

Un mercato dell'usato dove ancora **non si affacciano le auto elettriche**, auto potrebbero svolgere un ruolo importante nella transizione ecologica.

Le auto elettriche d'occasione rappresentano solo lo **0,5% delle compravendite**, quota che tiene conto delle chilometri zero immatricolate dai concessionari per raggiungere gli obiettivi di vendita. A **frenare l'acquisto** delle auto a zero emissioni di seconda mano sono preoccupazioni comuni come l'**autonomia limitata**, la **scarsa rete** di ricarica in Italia e la **rapida obsolescenza tecnologica**. L'ansia legata alla rapida obsolescenza tecnologica, simile a quanto sperimentato con gli smartphone, contribuisce a mantenere bassa la domanda per le auto elettriche usate.

## **TRIESTEPRIMA**

# Il 2035 segnerà davvero la fine dei motori endotermici? Il dibattito da Bliz

L'argomento è stato trattato nel corso di un evento di grande livello organizzato dal Parlamento europeo presso lo showroom Bliz



TRIESTE - La concessionaria Bliz Auto di Trieste è stata il palcoscenico venerdì 1° dicembre dell'incontro organizzato da Money.it e dal Parlamento Europeo, dedicato al tema "Obiettivo 2035: cosa cambierà veramente per le auto a benzina e diesel?". Personalità di spicco come Riccardo Gobbato, Responsabile Commerciale di Bliz Auto, Alessandro Musumeci, Direttore Marketing di Citroën Italia, Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente di Federauto e Andrea Wehrefennig, Presidente di Legambiente Trieste, hanno partecipato ai lavori. A riportare le voci di Bruxelles c'erano gli onorevoli Elena Lizzi del Gruppo Identità e Democrazia e Sergio Berlato del Gruppo dei Conservatori e Riformisti europei.

## **Lo scenario**

Con il pacchetto legislativo "Fit for 55", la Commissione Europea si propone di ridurre le emissioni di gas serra del 55% entro il 2030, in sintonia con l'obiettivo di neutralità climatica entro il 2050. Tra le proposte più significative e controverse, spicca quella relativa al settore dei trasporti (da strada, marittimi, aerei), responsabile del 25% delle emissioni totali dell'UE. La Commissione ha stabilito che, a partire dal 2035, sarà vietata la vendita di nuove auto a benzina e diesel, permettendo la commercializzazione soltanto dei veicoli a zero emissioni, come quelli elettrici. Questa decisione ha suscitato reazioni discordanti tra i vari attori

coinvolti, tra cui produttori di auto, consumatori, governi nazionali, associazioni ambientaliste e sindacati. Per esplorare le implicazioni e le sfide di questa transizione, la tavola rotonda organizzata dal dealer del Friuli Venezia Giulia in collaborazione con Money.it e Parlamento Europeo ha promosso un confronto tra esperti ed europarlamentari.

## **Costi e infrastrutture**

La discussione ha messo in luce alcuni punti cruciali, come l'urgenza di accelerare lo sviluppo e la diffusione delle infrastrutture di ricarica per veicoli a zero emissioni, sia pubbliche che private, con un'attenzione particolare alle zone rurali e periferiche. Al contempo, è stata sottolineata l'importanza di garantire l'accessibilità economica dei veicoli a zero emissioni per tutti i cittadini, attraverso incentivi finanziari, sociali e fiscali, insieme a una maggiore offerta di modelli diversificati e competitivi.

L'onorevole Lizzi ha puntualizzato: "Abbiamo a cuore l'ambiente come tutti, ma ciò che non ci ha mai convinto di questa iniziativa è il vincolo tecnologico, attualmente monodirezionale. Temiamo un vincolo troppo forte con un mercato di produzione estraneo all'Europa, che - soprattutto in questa prima fase - sarà affiancato da obblighi economici significativi per le famiglie".

Riccardo Gobato, in costante contatto con il pubblico automobilistico, ha aggiunto: "Il ruolo delle concessionarie è quello di guidare il cliente affinché con la massima serenità possa effettuare una scelta del tutto consapevole e in linea con le proprie necessità. C'è molta curiosità per le vetture elettriche, ovviamente le richieste maggiori provengono da coloro che sono dotati di impianto fotovoltaico o hanno una colonnina di ricarica vicino casa o sul luogo di lavoro; quindi, mi auspico che vengano al più presto utilizzati i quasi 16 milioni di euro destinati al Friuli-Venezia Giulia per la diffusione della distribuzione delle colonnine per la super-ricarica dei veicoli. Inoltre, proprio per sottolineare che essere sostenibili dipende solo da ciascuno di noi, i nostri collaboratori viaggiano con le vetture elettriche che ricaricano con l'energia prodotta dai nostri impianti fotovoltaici, diventando i primi Ambassador verso la transizione energetica".

Alessandro Musumeci ha evidenziato il rinnovato interesse nella micromobilità: "Il mercato delle minicar, fino a qualche anno fa di nicchia, è esploso recentemente. Stiamo intercettando una fascia di clientela a partire dai 14 anni, interessata a un quadriciclo leggero. Parliamo di mobilità sostenibile nelle scuole, per favorire la transizione energetica della 'Generation Ami', giovani che inizieranno a guidare veicoli a emissioni zero. Si tratta di una mobilità di prossimità, apprezzata tra i ragazzi e gli adulti italiani, che vogliono muoversi più facilmente in città sempre più congestionate. Una mobilità alternativa, ma al tempo stesso sicura e sostenibile".

## **Industria a rischio**

Nel corso del dibattito è stata enfatizzata l'importanza cruciale dell'innovazione e della competitività dell'industria automobilistica europea, chiamata a conformarsi ai nuovi standard ambientali e alle nuove esigenze dei consumatori. La sfida sociale ed economica della transizione richiede una giusta redistribuzione di oneri e benefici tra i vari settori e le diverse regioni, unitamente a un supporto per la formazione e la riconversione dei lavoratori coinvolti nella filiera automobilistica. La governance e il coordinamento della transizione

devono coinvolgere tutti i livelli di governo, dal locale al nazionale, a quello europeo, e tutti i portatori di interesse, dal settore privato alla società civile, per assicurare una visione condivisa e una cooperazione efficace.

L'onorevole Berlatto, nel suo intervento, ha affermato: "Nella condivisibile necessità di proteggere l'ambiente, dobbiamo evitare effetti devastanti per le nostre imprese e l'economia. Se vogliamo incentivare l'uso di veicoli elettrici, dobbiamo farlo gradualmente per attenuare gli effetti negativi sulla nostra industria automobilistica, senza dipendere dalle forniture di altri Paesi extraeuropei. Dobbiamo creare condizioni per un'applicazione sensata delle norme che tenga conto non solo della volontà comune di proteggere l'ambiente, ma anche delle esigenze delle nostre industrie. Affrontando le tematiche con maggiore pragmatismo e obiettività, credo che possiamo conciliare la tutela dell'ambiente con le nostre esigenze economiche". La tavola rotonda ha offerto una visione delle opportunità e delle difficoltà legate all'obiettivo 2035, che rappresenta una svolta storica per la mobilità in Europa.

## **Un mercato che stenta a decollare**

Adolfo De Stefani Cosentino ha messo in luce la riluttanza degli automobilisti nell'abbandonare i modelli endotermici a favore delle vetture elettriche, nonostante gli incentivi statali, suggerendo una revisione necessaria a partire dalla fiscalità per le aziende. "La giusta direzione consiste nel rilancio dell'Ecobonus a favore delle famiglie e in una profonda riforma della fiscalità sulle auto aziendali, per stimolare l'acquisto di veicoli a zero e bassissime emissioni da parte di imprese e cittadini, senza ulteriori sperimentazioni e perdite di tempo".

Andrea Wehrefennig di Legambiente Trieste ha espresso posizioni in sintonia con molti addetti ai lavori. "Sono necessari accordi internazionali perché l'Europa non può agire isolatamente, ma deve dare l'esempio. I cittadini e gli occupati del settore non devono subire pesanti oneri. Pur garantendo il diritto alla mobilità, è cruciale riconsiderare la viabilità delle città, evitando un eccessivo numero di auto in proporzione alle esigenze. Occorre individuare una strategia nazionale finora assente, coinvolgendo tutte le parti interessate e promuovendo la mobilità di prossimità. Auto e mezzi pesanti possono essere utilizzati per specifici spostamenti, mentre il trasporto pubblico e altre alternative devono coprire le restanti esigenze. Purtroppo, l'Italia è indietro di molti anni in questo settore. Un utilizzo più responsabile dell'auto privata è essenziale, poiché la soluzione non risiede nel sostituire milioni di auto a combustione con altrettante auto elettriche".

## **I prossimi passi**

La proposta della Commissione europea nei prossimi mesi potrebbe incontrare resistenze e divergenze tra gli Stati membri. Tuttavia, come emerso durante la tavola rotonda organizzata dal parlamento Europeo, la transizione dovrà essere supportata da ulteriori misure complementari. Tra queste, la revisione degli incentivi governativi per l'acquisto di nuove auto a basse emissioni e la promozione dei trasporti pubblici e di alternative sostenibili. Solo così l'UE potrà realizzare il suo ambizioso obiettivo di diventare il primo continente a impatto climatico zero entro il 2050.



**FEDERAUTO**

Federazione Italiana Concessionari Auto

**TRUCK**  
**Cartaceo**



TRANSIZIONE GREEN | COSA ACCADRÀ DOPO IL CONTRASTATO VOTO DEL PARLAMENTO



# MA LA GUERRA CONTINUA

di Umberto Cutolo

**M**estiere amaro quello del parlamentare europeo, al centro delle pressioni di lobby contrapposte, di partiti di appartenenza e di governi dei paesi di origine, in un intreccio in cui non sempre le scelte dell'esecutivo nazionale coincidono con quelle dei gruppi parlamentari e quasi mai con quelle delle lobby. Il risultato è che dopo l'attesissimo voto dell'assemblea plenaria di Strasburgo del 21 novembre scorso su modi, tempi e standard della transizione green dei veicoli pesanti sono tutti scontenti: i produttori (l'ACEA) perché vedono obiettivi sempre più «ambiziosi», ai quali però non corrispondono adeguate infrastrutture di ricarica e incentivi all'acquisto; gli ambientalisti (*Transport&Environment*) perché temono che la timida apertura ai biocarburanti (una verifica nel 2027 sulla loro neutralità carbonica) diventi una porta aperta per i motori non elettrici;

**Approvati tempi e standard per la riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub> dei veicoli commerciali pesanti che culmineranno nel 2040 con il 90%. Bocciato l'emendamento italiano per introdurre il calcolo del fattore di carbonio per i biocarburanti, ma per questi è stata approvata la definizione (da verificare) di «carburanti CO<sub>2</sub> neutri». La decisione finale è al Trilogo di gennaio**

l'Italia perché non è passato quel *Carbon Correction Factor* (CCF) che avrebbe permesso di misurare la neutralità carbonica sull'intero

ciclo di vita delle alimentazioni e, dunque, aprire prima ancora della verifica una finestra sulle alimentazioni bio.



## EUROPEO?

**IL VOTO DELLA PLENARIA**

Ma andiamo con ordine. A febbraio la Commissione europea aveva presentato la propria proposta per stoppare la costruzione di veicoli pesanti con motori a combustione a partire dal 2040. Dopo il passaggio davanti alle Commissioni parlamentari, l'assemblea plenaria ha votato un testo che prevede la riduzione graduale delle emissioni di CO<sub>2</sub> prodotte dai veicoli commerciali pesanti del 45% nel periodo 2030-2034, del 65% nel periodo 2035-2039 e del 90% a partire dal 2040. Ampio il risultato del voto: 445 a favore, 152 contrari e 30 astenuti. In pratica, la maggioranza popolari-socialisti-verdi che dall'elezione della presidente della Commissione Ursula von der Leyen governa di fatto le istituzioni europee.

Ma il diavolo, come sempre, si cela nei particolari: da una parte l'emendamento che proponeva di introdurre il (CCF), promosso dall'Italia per conteggiare quanta parte dei carburanti impiegati viene da fonti rinnovabili, è stato bocciato «per una manciata di voti», come si è rammaricato il nostro ministro per le Imprese e il Made in Italy, Adolfo Urso. Su quei 12 voti ha certamente influito la bocciatura esplicitamente richiesta in aula prima del voto, dal Commissario per il Clima, l'olandese Wopke Hoekstra (quasi un richiamo al dovere di partito per i popolari, che insieme ai liberali sono i due gruppi meno convinti delle rigidità della Commissione sulla transizione green). E c'è chi fa notare che Hoekstra, ex dirigente della Shell, per essere nominato nello scorso ottobre, al posto del socialista (anche lui olandese) Frans Timmermans, aveva dovuto tendere

una mano a socialisti e verdi. Ma, dall'altra parte, è stato approvato l'emendamento del deputato (popolare) italiano Massimo Salini, che introduce la definizione di «carburanti CO<sub>2</sub> neutri» che comprende anche i biofuel sviluppati dall'Italia. Secondo Salini questa circostanza è un precedente normativo che avrà un «impatto rilevante» e «non potrà essere ignorato dalla Commissione europea né nel Trilogo finale, né in altre sedi».

E c'è dell'altro. Alla Commissione vengono richieste tre relazioni: la prima, entro il 2025, con l'indicazione di una metodologia finalizzata a valorizzare il contributo di biofuel ed e-fuel; la seconda, entro il 2026, per valutare la possibilità di mettere a punto una metodologia comune per la valutazione dei dati relativi al ciclo di vita (LCA) delle emissioni di CO<sub>2</sub> dei veicoli pesanti; la terza, entro il 2027 (la proposta iniziale era il 2028), per analizzare l'efficacia delle decisioni adottate e individuare, eventualmente, un nuovo quadro di misure sulla base di una serie di parametri di mercato, come i veicoli elettrici venduti, la situazione della rete di infrastrutture per tali veicoli e le condizioni dei singoli mercati di ciascun stato membro.

**LE REAZIONI**

Che si tratti di misure che lasciano una porta aperta ad alternative carbon neutral alla trazione elettrica lo conferma la reazione durissima di Transport&Environment, la principale organizzazione di sostenitori della scelta monoenergetica del full electric, secondo cui «gli eurodeputati lanciano un'ancora di salvezza all'industria petrolifera sostenendo la scappatoia dei biocarburanti per i camion». E il responsabile Trasporto e Merci dell'organizzazione, Fedor Unterlohner, puntando il dito contro le compagnie petrolifere, ha chiesto di «chiudere ogni varco a questa soluzione e respingere queste pressioni», anche per indurre l'industria a «investire con certezza nella produzione di autocarri a emissioni zero». >>>

**TUTTI CONTRO****GLI AMBIENTALISTI**

*Gli eurodeputati lanciano un'ancora di salvezza all'industria petrolifera sostenendo la scappatoia dei biocarburanti per i camion ammessi nella normativa per la decarbonizzazione dei mezzi pesanti indebolendo di fatto gli obiettivi di riduzione delle emissioni per i camion*



DRIVING MOBILITY FOR EUROPE

**I COSTRUTTORI**

*I produttori stanno facendo del loro meglio per decarbonizzare, ma fanno affidamento su condizioni abilitanti che sono in gran parte al di fuori del loro controllo. I decisori politici devono riconoscerlo nel regolamento sulla CO<sub>2</sub> e garantire un quadro politico incentivante che acceleri la transizione verde del trasporto stradale*

**GLI OPERATORI DEL TRASPORTO**

*Il Parlamento è ora destinato a entrare nei negoziati di Trilogo con obiettivi idealistici, scollegati dalle possibilità di approvvigionamento energetico e dalle realtà commerciali sul campo. A breve e medio termine, non ci sono segnali che indichino che l'infrastruttura per obiettivi così elevati sarà pronta per la diffusione su larga scala nelle aree urbane e sulle principali reti stradali dell'UE*

**2040**  
**EMISSIONI**  
**RIDOTTE**  
**DEL 90%**

## TRANSIZIONE GREEN | COSA ACCADRÀ DOPO IL VOTO DEL PARLAMENTO EUROPEO?

Ma l'industria è cauta. Secondo l'ACEA, l'associazione dei produttori europei, per raggiungere gli obiettivi votati dal Parlamento europeo, «l'Europa avrà bisogno di una trasformazione completa del sistema che coinvolga tutti gli attori pubblici e privati nell'ecosistema dei trasporti pesanti». E il direttore generale dell'associazione, **Sigrid de Vries**, ha spiegato: «Stiamo facendo la nostra parte fornendo i veicoli e la tecnologia per rendere il trasporto stradale europeo privo di combustibili fossili entro il 2040. Tuttavia, l'incapacità di affrontare le condizioni abilitanti non solo rallenterà la transizione verde del nostro settore, ma minaccerà anche la nostra competitività globale». Per questo l'ACEA chiede, accanto agli obiettivi «ambiziosi», quelle «condizioni abilitanti» (le infrastrutture di alimentazione) che sono «fuori del loro controllo» e «un quadro politico incentivante».

Ancor più preoccupata l'IRU, l'associazione mondiale degli autotrasportatori che parla, per bocca della direttrice **Raluca Marian**, di

«obiettivi idealistici, disconnessi dalle possibilità di approvvigionamento energetico e dal business reality sul campo» e denuncia il tentativo di imporre «degli obiettivi di acquisto obbligatori».

### COSA ACCADRÀ?

Che il testo sia «da migliorare» lo afferma a chiare lettere **Massimo Artusi**, vice presidente di **Federauto**, l'associazione nazionale dei concessionari, che ha la delega a truck&van, ma è anche membro del board dell'associazione europea dei dealer, AECDR. Artusi insiste sulla necessità di «valorizzare il ruolo dei biocarburanti», fin dal prossimo Trilogo, dove Commissione, Parlamento e Consiglio dovranno trovare un accordo per varare il Regolamento definitivo. Da dove, secondo Artusi, dovrebbe scaturire «una politica per la decarbonizzazione pragmatica, concreta, complessiva ed estranea alle pulsioni demagogiche che stanno adottando le lobby del *full electric* per imporre – spesso con argomentazioni fallaci – una logica mono-tecnolo-

gica che si dimostra sempre di più come poco razionale in termini sia ambientali che economico-funzionali».

Difficile, però, che a gennaio, quando si terrà il Trilogo, la scelta pragmatica possa prevalere su quella ideologica. E, dunque, tutto si sposterà sul nuovo Parlamento – che sarà eletto in giugno – e sulla nuova Commissione che ne scaturirà. I quali, se la porticina aperta a Strasburgo resterà ancora socchiusa, potranno completare l'opera – soprattutto se la composizione parlamentare sarà diversa da quella attuale – e accettare che i biocarburanti (come gli e-fuel cari alla Germania) possano essere considerati carbon neutral e, dunque, contribuire a pieno titolo alla decarbonizzazione. Per questo le lobby più ideologizzate premono sulle istituzioni europee attuali perché chieda in fretta la partita «chiudendo ogni varco», in fretta. Ma è noto che la fretta è sempre cattiva consigliera. ■



La discussione sulla direttiva Pesì e Dimensioni

### L'IRU DENUNCIA: «L'EUROPA VUOLE TOGLIERE L'ABBUONO DI 4 TON PER I CAMION A ZERO EMISSIONI»

In parallelo alla normativa sui limiti di emissioni di CO<sub>2</sub>, l'Europa si sta occupando anche della direttiva su pesi e dimensioni dei veicoli pesanti. Rispetto alle forme di alimentazione alternativa, che richiedono un aggravio in termini di peso, la posizione assunta da Bruxelles è quella di concedere un abbuono, vale a dire cancellare dalla tara un quantitativo predeterminato così non vanificare la capacità di carico dei veicoli. Rispetto ai veicoli a emissioni zero, la proposta della Commissione è stata più bonaria che in passato, alzando il livello dell'abbuono a

quattro tonnellate (attualmente sono la metà). Ma dal dibattito parlamentare del 21 novembre sarebbe emersa la volontà di cancellarlo. Questo è almeno quanto denuncia l'IRU. Al di là dei dubbi tecnici, **Raluca Marian** solleva scetticismo sulla posizione politica del Parlamento, visto che «da un lato, hanno confermato gli ambiziosi obiettivi di riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub> stabiliti nella proposta della Commissione, dall'altro, stanno scoraggiano l'adozione di veicoli a emissioni zero rendendoli commercialmente impraticabili».

**INCENTIVI** | UNA ROAD MAP DI TUTTA LA FILIERA DELL'AUTOTRASPORTO SARÀ PRESENTE


# 700 MILIONI PER AVVIARE

# LA TRANSIZIONE

**La richiesta è di uno stanziamento quadriennale (con modalità di erogazione rapida) per favorire gli investimenti in veicoli a emissioni zero e relative infrastrutture, ma anche per stimolare i biocarburanti, che tutta la filiera vede come più praticabili dell'elettrico**

**D**ietro c'è una domanda non banale: se davvero si vogliono combattere il cambiamento climatico e l'inquinamento prodotto dai camion, visto che di veicoli pesanti elettrici a tutt'oggi ne circolano in Italia 36, perché aspettare il 2035 e il *full electric* (eventuale) e non cominciare a svecchiare un parco tra le 3,5 e le 16 tonnellate che, a dati Unrae, ha un'età media di 12,6 anni? La domanda circola da mesi lungo la filiera dell'autotrasporto, mentre dal governo (soprattutto dal ministero per le Imprese il Made in Italy e da quello delle Infrastrutture e dei Trasporti) arrivavano gli incentivi più disparati, in maniera sconsiderata, a sostenere ora l'acquisto di veicoli elettrici (per rimanere non utilizzati), ora a finanziare i diesel di ultima generazione (subito esauriti), ora a guardare con benevolenza i carburanti a basso impatto ambientale (con qualche successo soprattutto nel GNL), ora a strizzare l'occhio ai biocarburanti (in attesa di una distribuzione migliore).

### SIMUOVE LA FILIERA

E allora l'intera filiera – Anfia e Unrae per i produttori, [Federauto](#) per i concessionari, Anita Unatras per gli auto-

trasportatori – si è seduta intorno a un tavolo e ha fatto i classici due conti. Che sono sfociati in una (prima) richiesta al governo di 700 milioni in quattro anni (2023-2026) per «supportare gli investimenti in veicoli a emissioni zero e le loro infrastrutture, nonché stimolare la

diffusione dei carburanti rinnovabili», ma soprattutto per «una modifica sostanziale di funzionamento del Fondo autotrasporto, che garantisca procedure rapide di liquidazione alle imprese di autotrasporto».

Il «Piano di efficientamento» è stato an-



### INCENTIVI GREEN: FINO AL 15 GENNAIO 2024 LE DOMANDE PER LA TERZA SCADENZA

Alle 10 del 1° dicembre 2023 inizia il click-day per presentare le domande per richiedere i contributi per investimenti in veicoli ad alta sostenibilità, relativi alla terza scadenza, che ammontano a 8 milioni di euro. Le domande possono essere presentate fino al 15 gennaio 2024. Lo stanziamento complessivo, previsto nel DM 18 novembre 2021, n. 461, ammonta a 50 milioni di euro che poi, con decreto attuativo 7 aprile 2022, n. 148, sono stati suddivisi in sei scadenze annuali e altrettanti periodi di richiesta.

Alla domanda, inviata via Pec a RAM ([ram.investmentielevatasostenibilita@legalmail.it](mailto:ram.investmentielevatasostenibilita@legalmail.it)), deve essere allegata copia del contratto di acquisto del veicolo con data successiva al 23 gennaio 2022, quella in cui è entrato in vigore il DM 461/2021. Gli esiti delle domanda saranno resi noti dal 1° febbraio al 15 luglio 2024.

## TATA AL GOVERNO



nunciato ai primi di novembre alla manifestazione Ecomondo che si svolge ogni anno a Rimini, nel corso del convegno «La transizione green dell'autotrasporto merci». Ancora non se ne conoscono i dettagli – che saranno resi noti subito dopo la presentazione del documento al governo – ma si tratta, in sostanza, di una Road map che metta a coordinamento la pletera di incentivi oggi dispersi per fonte di erogazione e finalità d'impiego, all'interno di un piano organico che, anno per anno, dia un quadro di certezza alle imprese nella programmazione dei loro investimenti. Per usare le parole del comunicato congiunto, si tratta di «adottare un piano di efficientamento che incentivi le imprese a traggare la graduale ed effettiva transizione del settore in direzione di una trasformazione sostenibile, innovativa e competitiva dei servizi di trasporto merci». La disponibilità del governo, quanto meno ad aprire al più presto un confronto con le associazioni del settore su questo tema, è venuto in diretta con un video messaggio dal vice ministro dei Trasporti, **Edoardo Rixi**. Il quale ha anche ribadito la posizione italiana a favore della neutralità tecnologica, confermando l'impegno

a realizzare le infrastrutture necessarie per alimentare la trazione elettrica, ma ribadendo che «biocarburanti ed e-fuel sono fattori concreti nel processo di decarbonizzazione».

## UN'«INEDITA UNITARIETÀ»

Perché è proprio ai biocarburanti – in alternativa all'alimentazione elettrica che soprattutto per i camion appare complessa e lontana – che è rivolta sempre più l'attenzione della filiera. A prescindere dall'esito del voto del Parlamento europeo su modalità, target e tempi della transizione green, tutti gli oratori presenti a Rimini hanno messo il dito sulla piaga. Il direttore generale di Anfia, **Giancarlo Giorda**, ha definito «complicato» raggiungere gli obiettivi dell'Unione europea e ha rilanciato il metodo di Carbon correction factor (CCF) per valutare i benefici ambientali dei biocarburanti. **Paolo Starace**, presidente della sezione Veicoli industriali di Unrae, ricordando gli investimenti sostenuti dai costruttori, ha affermato che non bisogna disperdere la tecnologia del motore termico. **Natale Mariella**, vice presidente di Anita, ha ribadito che oltre alla sostenibilità ambientale esistono anche quella economica e

quella sociale. **Massimo Artusi**, vice presidente di **Federauto**, ha ricordato che l'elettrificazione non è a emissioni zero, perché le fonti da cui è ricavata sono fossili.

Una concordanza d'intenti che è alla base del documento annunciato a Rimini e che sottolinea esso stesso l'«inedita unitarietà» raggiunta da un settore troppo spesso diviso da interessi non coincidenti. L'auspicio è che la compattezza una volta tanto manifestata su un problema vitale per il settore possa farsi ascoltare più chiaramente dal governo.

Un piccolo segnale in questo senso è la notizia che è in dirittura d'arrivo il decreto ministeriale che stanziava, come ogni anno, per le imprese i 25 milioni per gli investimenti del 2023. Si tratta di fondi strutturali che scattano automaticamente con l'approvazione della legge di Bilancio. Dunque, stanziati a gennaio e solo da attuare attraverso un decreto ministeriale. Il decreto per quelli del 2022 era arrivato a metà 2023. La buona notizia è che questa volta ci ha messo solo undici mesi anziché diciotto. Forse la compattezza esibita a Rimini non c'entra. Ma sperare non costa nulla. ■



Francesco Oriolo per le riviste *Parts Truck* e *Logistica&Trasporti*; Maria Ranieri, Direttore Area Automotive di DBInformation e Alessandro Peron, Segretario Generale della FIAP

# Una filiera in

La transizione energetica richiede un cambiamento radicale di cultura, attività e processi: tutti temi al centro dell'unico evento nazionale che dà voce alla filiera estesa del truck, dai componentisti al post vendita ricambi e service, dai costruttori agli allestitori, dalle società di servizi alle flotte. A Bologna, lo scorso settembre

di Alessandro Nicolucci e Francesco Oriolo



# TRANSIZIONE

**O**spitato il 19 e 20 settembre scorsi al Centro congressi del Savoia Regency Hotel di Bologna, l'One Day Truck & Logistics ha dato appuntamento per la nona volta a oltre 450 professionisti e operatori del mondo truck. La manifestazione - organizzata dalle nostre testate Parts Truck e Logistica&Trasporti con FIAP, Federazio-

ne Italiana Autotrasportatori Professionali - si è focalizzata sulla trasformazione del settore, ispirata dal tema conduttore: "In viaggio verso il cambiamento: una filiera in transizione". "Una continuazione ideale del percorso iniziato nel 2022", come ha ricordato in apertura Maria Ranieri, Direttore della Divisione Automotive di DBInformation, che ha visto l'inserimento di un'impor-

ante novità, un momento di confronto interamente dedicato all'aftermarket e all'assistenza la sera del 19: "AperiTruck - 60 minuti con la Distribuzione Aftermarket".

### A tu per tu con l'aftermarket

"La presenza così numerosa di operatori del post vendita e anche di flotte - ha

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



#### Associazioni e patto di filiera

Un'altra novità di quest'anno è stata la tavola rotonda, al termine dei lavori del mattino, dedicata alle associazioni che rappresentano le diverse anime della filiera, dal titolo "Una filiera in transizione. Le posizioni delle associazioni". Al confronto hanno aderito Adira con il Presidente Piergiorgio Beccari; Anfia, rappresentata da Alessio Sitran; **Federauto** con Massimo Artusi, Vicepresidente con delega a Truck&Van; FIAP con Sonia Primiceri, Vicepresidente; Unrae con Paolo A. Starace, Presidente sezione Truck. A tutti la stessa domanda: cosa stanno facendo le associazioni per sostenere

le aziende della filiera e come stanno interloquendo con il Governo per sostenere la transizione? Per Paolo A. Starace "esistono due livelli di interlocuzione, uno verticale che nel caso di Unrae riguarda gli enti che si occupano di problematiche specifiche del settore dei truck makers sia a livello italiano sia in sede UE, e uno orizzontale che riguarda i rapporti tra le varie associazioni. Su questi in particolare ritengo che vadano sempre più evidenziate e messe in primo piano le cose che ci uniscono rispetto a quelle che ci dividono".

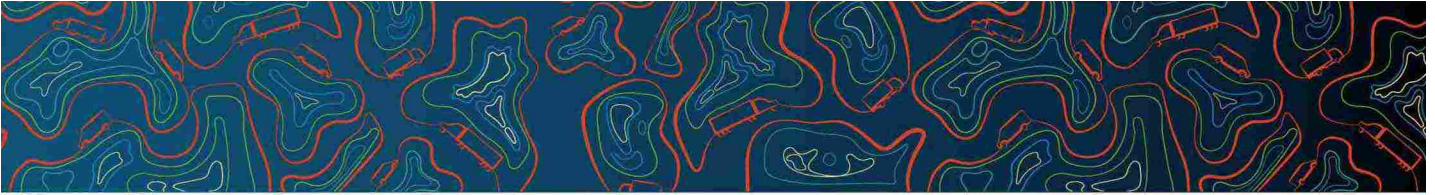
Concorda Alessio Sitran per Anfia: "Si sente la necessità di una politica



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951





Francesco Oriolo; Paolo A. Starace, Presidente Unrae sezione Truck; Alessio Sitran, Responsabile Area Truck & Bus di Anfia Aftermarket; Sonia Primiceri, Vice Presidente Fiap; Massimo Artusi, Vice Presidente Federauto con delega a Truck & Van; Piergiorgio Beccari, Presidente di Adira



industriale che deve fare i conti con la transizione energetica e con una nuova mobilità". Massimo Artusi, Federauto, ha messo l'accento sugli incentivi per il rinnovo del parco che "rimane uno dei più vecchi d'Europa. In proposito d'intesa con i costruttori e le associazioni dell'autotrasporto, abbiamo presentato al Governo un piano per favorire il ricambio del parco e la mobilità del futuro".

"Noi che viviamo di trasporto sappiamo benissimo quanto sia importante programmare bene un viaggio e oggi abbiamo bisogno di certezze", ha detto Sonia Primiceri di FIAP. Per Piergiorgio Beccari, Adira, "l'automotive è da sempre un settore in transizione, quello che serve oggi in particolare è fare conoscere cos'è la transizione per farla propria, contribuendo a un cambiamento culturale non facile ma che



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

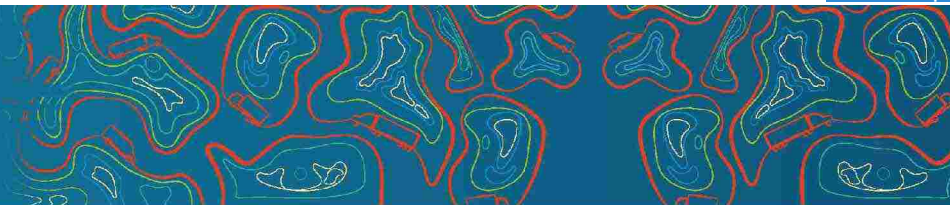


deve vedere le associazioni in prima fila". In chiusura, Alessandro Peron ha lanciato la proposta di "un vero e proprio patto di filiera, siglato dalle più importanti associazioni, che faccia comprendere al Governo l'importanza di un comparto come quello del trasporto e della logistica che, con tutta la sua filiera, conta il 10% del PIL italiano, ben 180 miliardi di fatturato, e occupa oltre 1,5 milioni di lavoratori".

**Appuntamento al 2024**

Maria Ranieri, ringraziando tutti i presenti, ha dichiarato: "Siamo davvero molto soddisfatti di questa 9ª edizione di One Day Truck & Logistics, forse la migliore di sempre per i temi affrontati, per il ritmo che ha caratterizzato la due giorni e per il business network che si è sviluppato. È quindi doveroso dire grazie a tutti coloro che hanno reso possibile questo successo, dai relatori alle

aziende che hanno animato le tavole rotonde, dalle associazioni di filiera che ci sostengono da sempre agli sponsor che continuano, in misura crescente, a investire nell'evento e non ultimi a tutti voi oggi presenti in sala che avete dedicato una parte del vostro tempo a questa manifestazione". Intanto è già stata fissata per il 7 e l'8 ottobre 2024 la prossima edizione, la decima di One Day Truck & Logistics. //



ne critico, ma gli EV non sempre aiutano; gli OEM devono scegliere le proprie battaglie ESG; i componentisti devono farsi trovare pronti... perché sugli ESG gli OEM non possono agire da soli.

**AGUETTAZ: "VELOCI A CAMBIARE"**

Marc Aguetz ha fornito una fotografia aggiornata del mondo truck in Italia, iniziando dal contesto di riferimento relativo alle immatricolazioni di truck e di rimorchi: "Relativamente ai truck il migliore anno per le immatricolazioni dal 2008 non basterà per iniziare il rinnovo del parco, infatti in 21 anni sono stati immatricolati quasi 520.000 truck >3,5

tonnellate, il 46% dei quali tra il 2003 e il 2008, mentre per quanto riguarda i rimorchi i volumi sono tornati dopo il 2016 ai livelli registrati tra 2004 e 2008, ancora lontani dal livello di immatricolazioni del 2003, in quanto il mercato dipende fortemente da incentivi e agevolazioni fiscali".

La ricerca GiPA che riproduce la struttura del mercato, passando al Barometro delle flotte, evidenzia che "l'universo delle aziende di autotrasporto continua a contrarsi lentamente (900 unità in meno rispetto al 2019) e in valore assoluto calano di più i padroncini ma in percentuale la diminuzione è più marcata per le flotte con officina. L'universo si contrae ma il parco dei veicoli a motore cresce



Marc Aguetz, Country Manager di GiPA Italia

40



**I DESK**



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951



44

del 35% nel 2022 rispetto all'anno precedente e nel 2022 i ricavi della gestione caratteristica registrano una crescita importante, raggiungendo i 16 milioni di €".

Circa le strategie future suggerite da GiPA, "comprare prodotti meno cari è una strategia adottabile principalmente dagli indipendenti, essendo l'OES vincolata alla Casa madre".

### FROSI: "ALLA LOGISTICA 4.0 SERVE UNA VISIONE DI SISTEMA"

Ad aprire il pomeriggio l'intervento di Damiano Frosi, che ha tracciato il punto sullo stato di salute del mondo della logistica.

"A fine 2022 eravamo tutti eroi della logistica, soprattutto chi operava sul campo, a causa di quello che è successo col Covid nella sua drammaticità. Quanto ai volumi del 2021 l'export è cresciuto del 10%. Quest'anno, il mondo della logistica presenta invece qualche criticità. Ora, si può essere ottimisti o pessimisti - ha detto Frosi - ma un dato è certo ed è quello che sono schizzati i costi".

"Nello specifico - ha spiegato il

Direttore dell'Osservatorio - abbiamo avuto nell'ultimo anno e mezzo problemi legati alle supply chain internazionali. Sia dal punto di vista logistico sia per quanto riguarda l'approvvigionamento delle componenti".

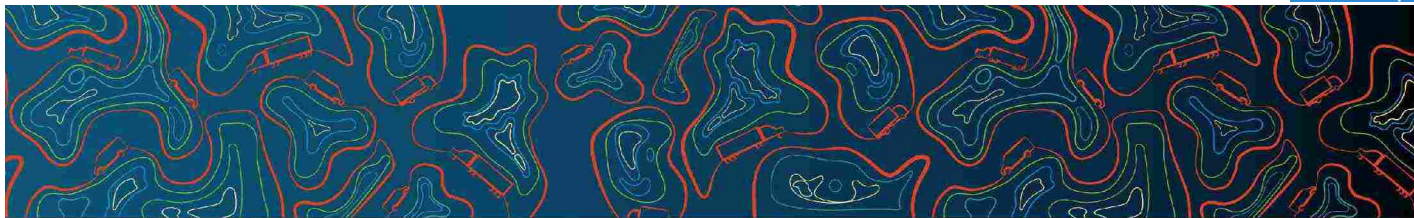
La parola chiave è dunque: incertezza. "Un'incertezza che viene



Damiano Frosi, Direttore dell'Osservatorio Contract Logistics "Gino Marchet", Politecnico di Milano

da un leggero rallentamento di export e consumi. Come Politecnico abbiamo stimato quello che sarà il valore della logistica per il 2023: 123 miliardi. Che tradotto vuole si dire una leggera crescita, ma col peso dell'inflazione che non ci riporta ai numeri del 2021. Numeri dettati da maggiori volumi. Veniamo da tre anni in cui la logistica è passata da qualcosa di tattico/commodity a qualcosa di strategico. Strategico perché è fondamentale per garantire le vendite di un'azienda e per fornire i bisogni dei comuni cittadini, ma anche per gestire una complessità crescente di canali internazionali e tanto altro ancora".

Quali sono quindi le sfide? "La prima è ambientale, la seconda è sicuramente agire sull'attrattività del settore. Mancano ancora troppe figure nel mondo della logistica. In ultimo, i processi di digitalizzazione aziendale, che in alcuni casi sono ancora troppo obsoleti". "La logistica vale molto, in termini di valore economico e crescita nel tempo, anche se si trova in questi ultimi anni ad operare in un contesto non semplice, con rapidi mutamenti - ha sottolineato Frosi nel suo intervento - La logistica si è affermata in tutta la sua strategicità per il Paese e per il business, ma si trova ad affrontare importanti sfide e opportunità: sostenibilità, innovazione, domanda e canali che cambiano repentinamente. La necessità in particolare di lavorare per un futuro sostenibile (a 360 gradi) sta facendo vivere alla logistica una importante transizione che è prima di tutto tecnologica/digitale, ma strettamente connessa alla sostenibilità".



“Il successo della trasformazione dipende quindi dalla capacità di integrazione, collaborazione e sviluppo di una strategia organica sempre più human-centric - ha poi aggiunto Frosi - In sintesi, quindi, anche nella logistica occorre passare da un approccio individuale a una visione di sistema”.

#### LE TAVOLE ROTONDE

Due le tavole rotonde “tecniche” che hanno animato sia la mattina

ta sia la ripresa pomeridiana dei lavori dedicate ai rapporti tra tecnologia, sostenibilità e transizione. Al mattino la prima tavola rotonda sul tema “Tecnologia e transizione” ha perseguito l’obiettivo della condivisione dell’esperienza propria di ciascuna azienda testimonial come esempio e ispirazione anche per le aziende della filiera presenti in sala.

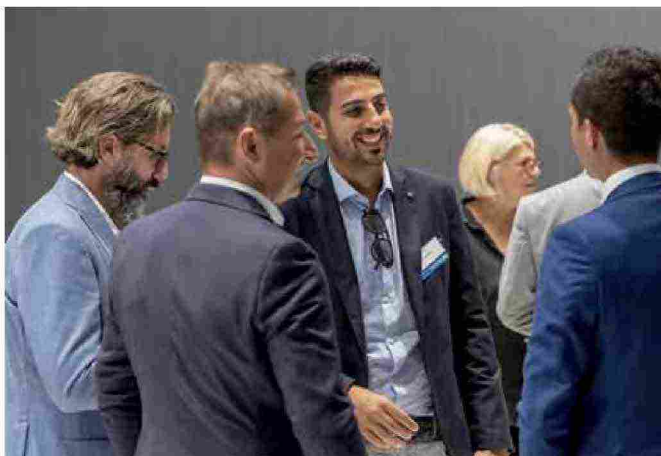
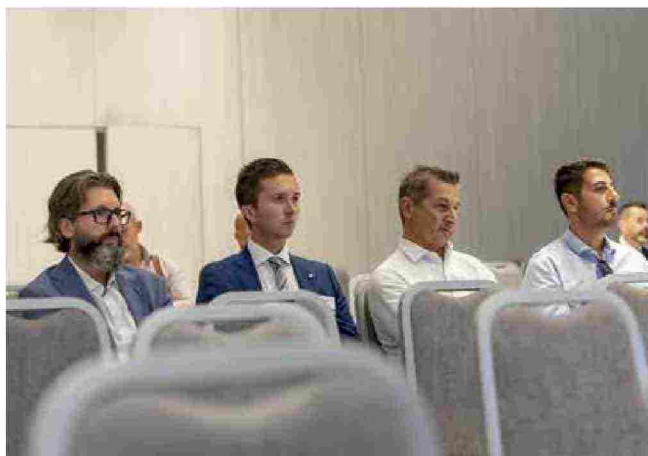
Nel pomeriggio, la tavola rotonda dedicata a “Imprese tra sosteni-

bilità e transizione” ha messo in evidenza esempi concreti e best practice sulla transizione come opportunità di cambiamento e di crescita per le aziende.

45

#### “TECNOLOGIA E TRANSIZIONE”

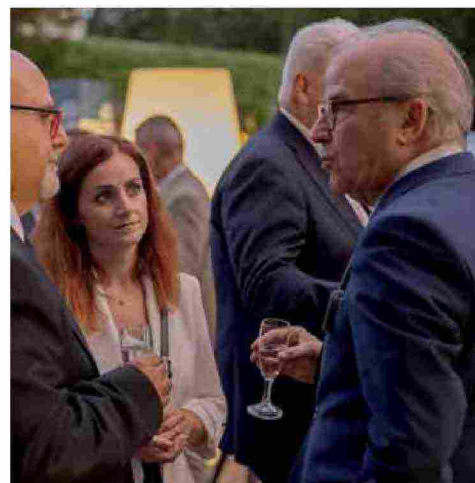
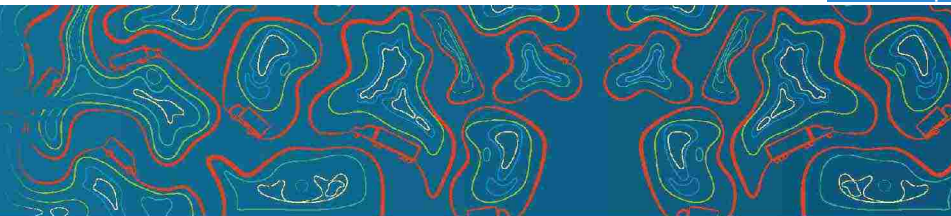
“Come Ford Italia siamo gli ultimi ad essere entrati nel mercato - ha esordito Lorenzo Boghich, AD di Ford Trucks Italia, che ha parlato di “Evoluzione e futuro



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

ONE DAY  
**TRUCK &  
LOGISTICS**



all'e-fuel ci siamo concentrati su un prodotto in particolare che è già entrato in produzione in estate in Cina su un veicolo di serie e che presto sbarcherà anche in Europa su un veicolo leggero". Il target temporale per i pesanti: 2025. In questo caso la parola chiave è filtraggio, ma come funziona? "Garantisce l'immissione di aria pulita all'interno della cella combustibile e ha una doppia funzionalità: filtra il particolato

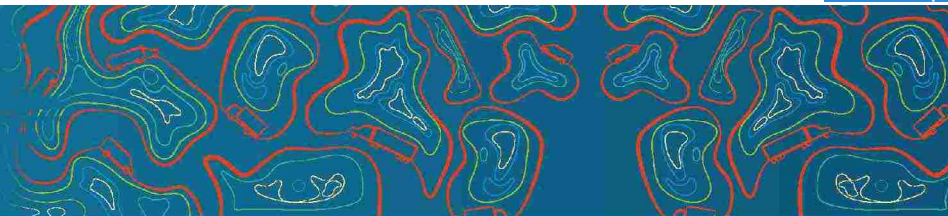
solido e assorbe anche i contaminanti gassosi". Una visione ad ampio raggio sulla transizione è stata affrontata da Giovanni Dattoli, Managing Director Volvo Trucks Italia nel suo intervento su "La transizione energetica per Volvo Trucks". Ha spiegato Dattoli: "Stiamo lavorando sull'idrogeno sia sul motore termico sia su veicoli a celle combustibili. Questi due diversi mezzi saranno pronti verso la



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951

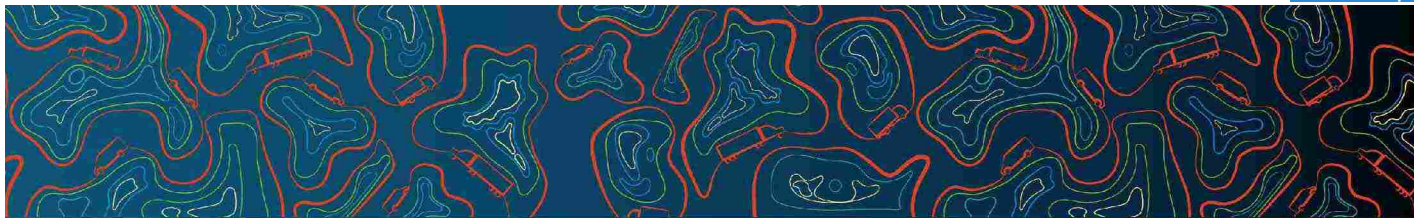
ONE DAY  
**TRUCK &  
LOGISTICS**



cambi truck come ha raccontato Francesco D'Alessandro nel suo intervento dal titolo "Un distributore di ricambi in aftermarket che ha scelto la capillarità e la sostenibilità puntando sulla nuova generazione". Dalla sede centrale in Lituania a 160 filiali nei Paesi europei, viene da sé che i sistemi di comunicazione debbano essere efficientissimi per garantire all'azienda ricavi

e soprattutto una posizione sul mercato ricambi di prima fascia in diverse zone dell'Est Europa. "Abbiamo da sempre fatto dei temi informatici un nostro punto di forza - ha raccontato Francesco D'Alessandro - Due esempi: riusciamo a gestire gli ordini automatici di tutti i magazzini europei in base a determinati algoritmi, garantendo tempi brevissimi di consegna e maggiore

ritmo di vendita delle filiali; partendo dalla targa del veicolo il sistema individua in automatico i codici e trova il ricambio esatto". Ma la digitalizzazione supporta anche per sopperire alla mancanza di addetti che spesso sono merce rara anche nella gestione dei magazzini: "Quello del ricambio generazionale è ormai un problema europeo - ha affermato D'Alessandro - e pro-



prio per questo motivo Skuba sta testando in Romania una filiale Self Service aperta h24 dove l'operatore grazie a un sistema di riconoscimento facciale può entrare nel deposito e prendere il materiale in modo autonomo". Alessandro Peron, Segretario Generale della FIAP, rispondendo alla domanda se le imprese dell'autotrasporto sono pronte a tutti questi cambiamenti ha

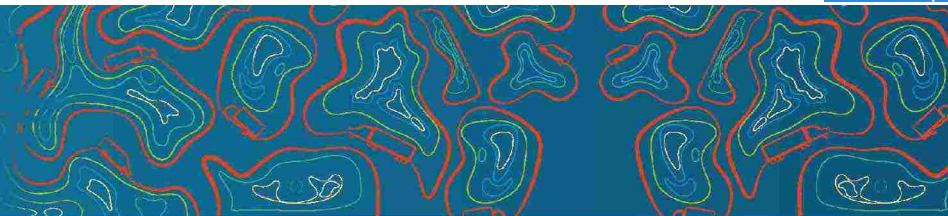
detto che "l'imprenditore medio dopo una tavola rotonda del genere tornerà a casa con un bel mal di testa, ma il mio pensiero è che nel bene e nel male rimaniamo italiani. Nei momenti di difficoltà diamo il massimo, vedi l'esperienza Covid-19. Nei momenti piatti, invece, stiamo troppo spesso fermi ad aspettare cosa fanno gli altri. Serve quindi un cambio cultu-



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951





58

rale che deve necessariamente partire dall'imprenditore, perché è lui che dà le direttive all'impresa. Basti pensare alle grandi multinazionali che non ce l'hanno fatta ad arrivare in salute nel 2023: chi ha un'impresa di medie dimensioni ha ancora più difficoltà. Questo perché il mondo è oramai cambiato e l'imprenditore deve forzosamente capirlo e adattarsi di conseguenza".

### ASSOCIAZIONI E PATTO DI FILIERA

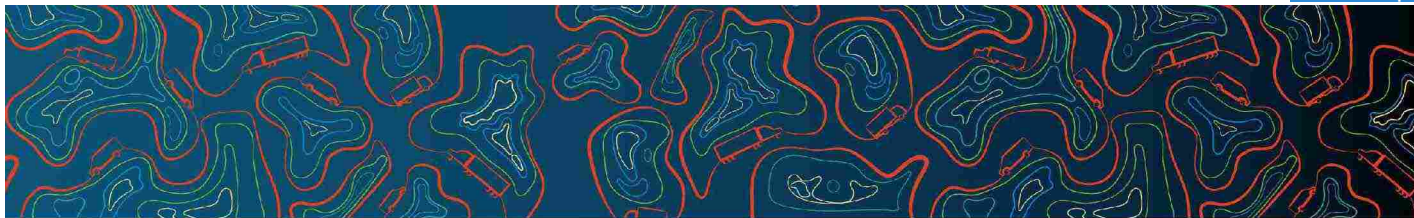
Un'altra novità di quest'anno è stata la tavola rotonda, al termine dei lavori del mattino, dedicata alle associazioni che rappresentano le diverse anime della filiera, dal titolo "Una filiera in transizione. Le posizioni delle associazioni".

Al confronto hanno aderito Adira con il Presidente Piergiorgio Becari; Anfia, rappresentata da Ales-

sio Sitran; Federauto con Massimo Artusi, Vicepresidente con delega a Truck&Van; FIAP con Sonia Primiceri, Vicepresidente; Unrae con Paolo A. Starace, Presidente sezione Truck. A tutti la stessa domanda: cosa stanno facendo le associazioni per sostenere le aziende della filiera e come stanno interloquendo con il Governo per sostenere la transizione? Per Paolo A. Starace "esistono due livelli di interlocuzione, uno

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951



Francesco Oriolo; Paolo A. Starace, Presidente Unrae sezione Truck; Alessio Sitran, Responsabile Area Truck & Bus di Anfia Aftermarket; Sonia Primiceri, Vice Presidente Fiap; Massimo Artusi, Vice Presidente Federauto con delega a Truck & Van; Piergiorgio Beccari, Presidente di Adira



l'importanza di un comparto come quello del trasporto e della logistica che, con tutta la sua filiera, conta il 10% del PIL italiano, ben 180 miliardi di fatturato, e occupa oltre 1,5 milioni di lavoratori".

59

#### APPUNTAMENTO AL 2024

Maria Ranieri, ringraziando tutti i presenti, ha dichiarato: "Siamo davvero molto soddisfatti di questa 9ª edizione di One Day Truck & Logistics, forse la migliore di sempre per i temi affrontati, per il ritmo che ha caratterizzato la due giorni e per il business network che si è sviluppato. È quindi doveroso dire grazie a tutti coloro che hanno reso possibile questo successo, dai relatori alle aziende che hanno animato le tavole rotonde, dalle associazioni di filiera che ci sostengono da sempre agli sponsor che continuano, in misura crescente, a investire nell'evento e non ultimi a tutti voi oggi presenti in sala che avete dedicato una parte del vostro tempo a questa manifestazione". Intanto è già stata fissata per il 7 e l'8 ottobre 2024 la prossima edizione, la decima di One Day Truck & Logistics.

verticale che nel caso di Unrae riguarda gli enti che si occupano di problematiche specifiche del settore dei truck makers sia a livello italiano sia in sede UE, e uno orizzontale che riguarda i rapporti tra le varie associazioni. Su questi in particolare ritengo che vadano sempre più evidenziate e messe in primo piano le cose che ci uniscono rispetto a quelle che ci dividono".

Concorda Alessio Sitran per Anfia: "Si sente la necessità di una politica industriale che deve fare i conti con la transizione energetica e con una nuova mobilità". Massimo Artusi, Federauto, ha messo l'accento sugli incentivi per il rinnovo del parco che "rimane uno dei più vecchi d'Europa. In proposito d'intesa con i costruttori e le associazioni dell'autotrasporto, abbiamo presentato al

Governo un piano per favorire il ricambio del parco e la mobilità del futuro".

"Noi che viviamo di trasporto sappiamo benissimo quanto sia importante programmare bene un viaggio e oggi abbiamo bisogno di certezze", ha detto Sonia Primiceri di FIAP.

Per Piergiorgio Beccari, Adira, "l'automotive è da sempre un settore in transizione, quello che serve oggi in particolare è fare conoscere cos'è la transizione per farla propria, contribuendo a un cambiamento culturale non facile ma che deve vedere le associazioni in prima fila".

In chiusura, Alessandro Peron ha lanciato la proposta di "un vero e proprio patto di filiera, siglato dalle più importanti associazioni, che faccia comprendere al Governo

ECOMONDO

TIR

# L'ALBO PRESENTA I NUMERI DEL PARCO CIRCOLANTE

Il presidente del comitato Centrale Enrico Finocchi ha partecipato ad Ecomondo alla tavola rotonda "La transizione green dell'autotrasporto merci", fornendo i numeri del parco veicolare italiano diviso per classi Euro e per motorizzazioni

DICEMBRE2023



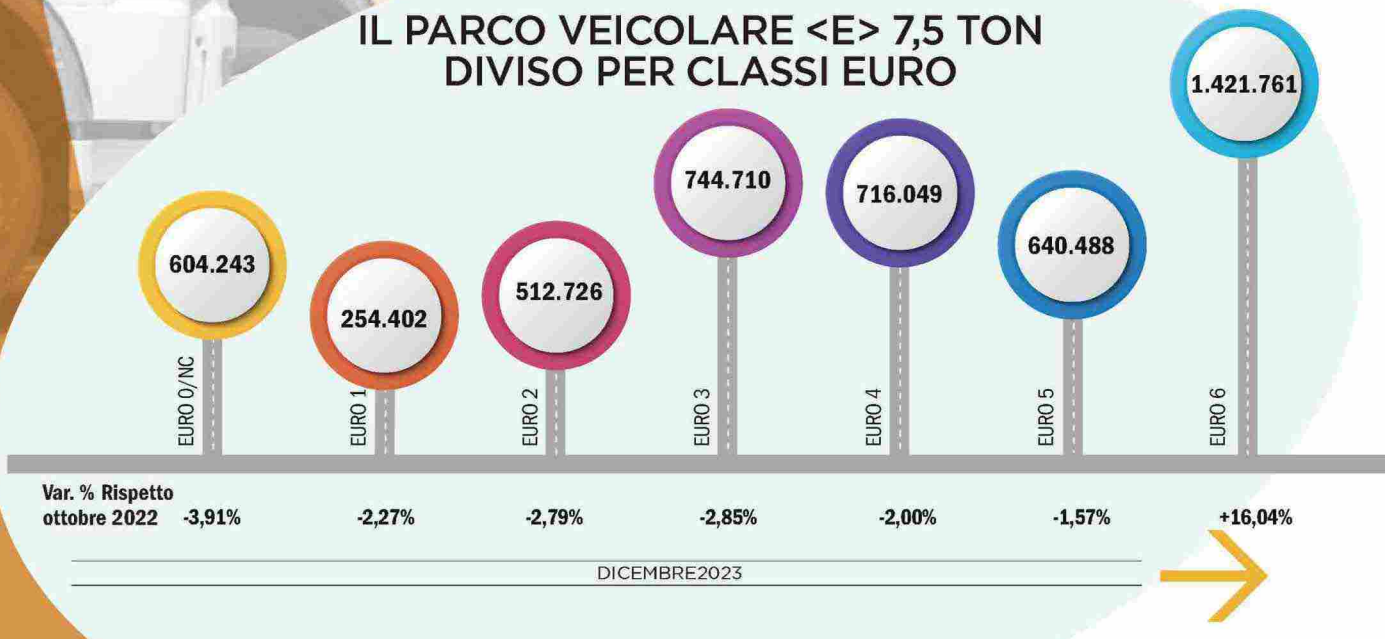
La location è sempre la stessa, la Fiera di Rimini; 26 anni fa però si chiamava "Ricicla" e poteva contare sulla presenza di 70 aziende. Oggi è cambiato il nome ma soprattutto i numeri di quella manifestazione dedicata all'ambiente e al riciclo, nella quale in pochi credevano. Ecomondo, che quest'anno si è tenuta alla Fiera di Rimini dal 7 al 10 novembre, è diventata infatti una delle più importanti fiere italiane, punto di riferimento per l'economia circolare e la transizione energetica, e in crescita anno dopo anno. L'edizione 2023 ha riunito oltre 1.500 brand, il 10% in più rispetto al 2022, e ha visto aumentare i propri visitatori del 15% sull'anno precedente. In aumento anche il numero dei Paesi di provenienza dei visitatori, con in testa Spagna, Germania, Grecia, Serbia, Egitto e Tunisia, e poi dall'Africa subsahariana.

L'edizione più grande in 26 anni ha visto inoltre la presenza di rappresentanti delle istituzioni, primo fra tutti il Ministro dell'Ambiente **Gilberto Pichetto Fratin**, ha ospitato convegni e tavole rotonde, oltre a moltissime aziende, comprese le case costruttrici di mezzi pesanti (vedi art. a pag. 34-37). In questo importante contesto non poteva mancare l'Albo degli Autotrasportatori. Il

presidente del Comitato Centrale dell'Albo, **Enrico Finocchi**, ha infatti preso parte alla tavola rotonda "La transizione green dell'autotrasporto merci", durante la quale ha fatto il punto sullo stato attuale del trasporto merci, fornendo i numeri del parco veicolare italiano, diviso per classi Euro e per tipo di motorizzazioni. Numeri che mostrano come, purtroppo, il percorso verso la

15

### IL PARCO VEICOLARE <E> 7,5 TON DIVISO PER CLASSI EURO



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951



ECOMONDO



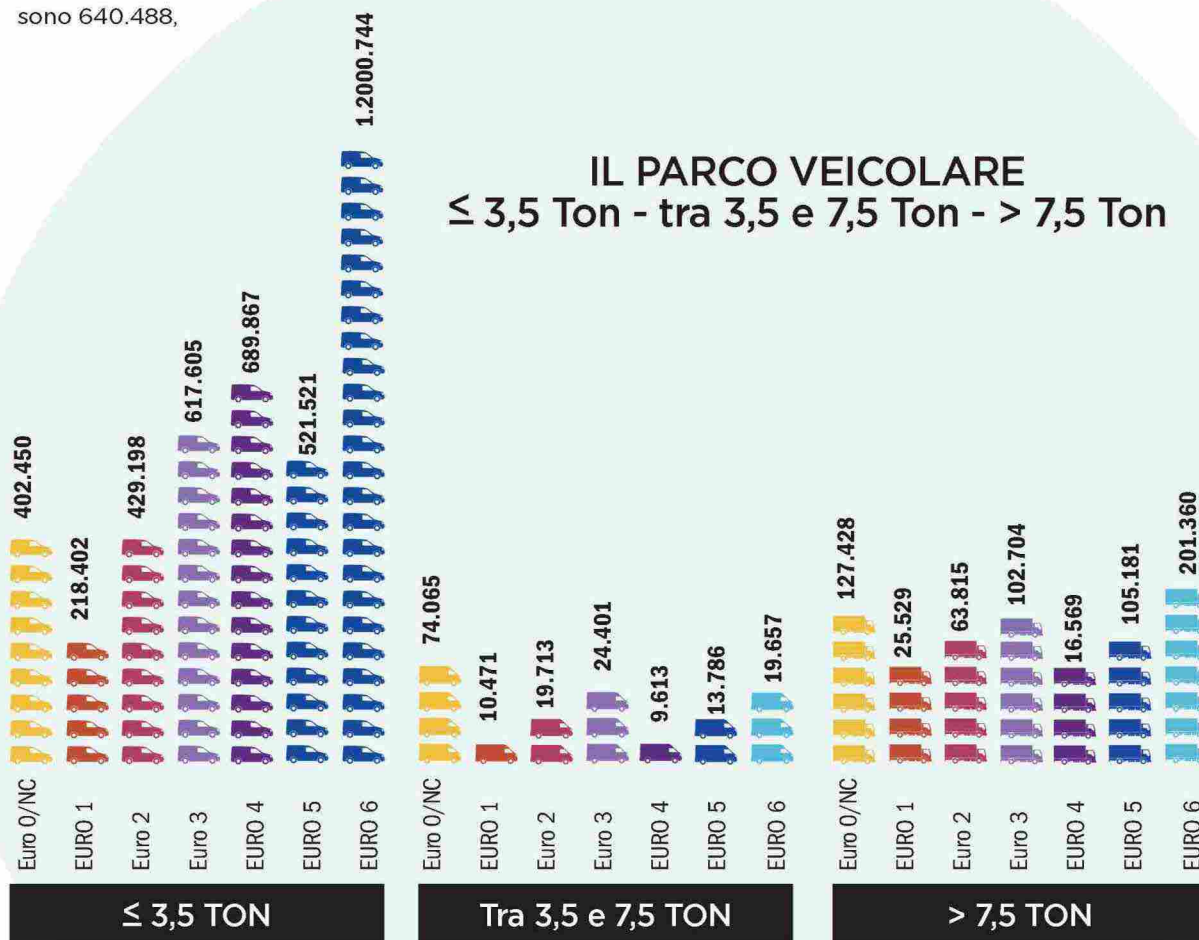
decarbonizzazione del settore sia ancora lungo. Sebbene in crescita del 16,4% rispetto a un anno fa, i veicoli Euro 6 sono infatti ancora troppo pochi (1.421.761). I mezzi più vecchi, al contrario sono ancora troppi: nel complesso contiamo ancora 604.243 Euro 0 (-3,91% rispetto allo stesso mese del 2022); 254.402 Euro 1 (-2,27%); 512.726 Euro 2 (-2,79%) e 744.710 Euro 3 (-2,85%). Gli Euro 4 sono invece 716.049, in calo del 2% rispetto allo stesso periodo del 2022, e gli Euro 5 sono 640.488,

in diminuzione dell'1,57%. Il parco veicolare è stato suddiviso anche in tre categorie: inferiore/uguale a 3,5 Ton, tra 3,5 e 7,5 Ton e superiore a 7,5 Ton. Il primo e il terzo gruppo mostrano una situazione migliore: tra i veicoli più leggeri i mezzi Euro 6 superano infatti 1.200.000 unità mentre gli Euro 5 sono 521.521. Gli Euro 0, sebbene siano un

numero ancora elevato, sono inferiori, pari a 402.450 unità. Nel gruppo dei pesanti, oltre 7,5 Ton, gli Euro 6 sono invece 201.360, gli Euro 5 sono 105.181 e gli Euro 0 127.428. Diversa la situazione nel gruppo tra 3,5 e 7,5 Ton: gli Euro 0 sono infatti ancora 74.065 a fronte di 19.657 Euro 6.

**L'Albo ha fornito anche i dati aggiornati sulle motorizzazioni:** a farla da padrone sono naturalmente sempre i veicoli

## IL PARCO VEICOLARE ≤ 3,5 Ton - tra 3,5 e 7,5 Ton - > 7,5 Ton

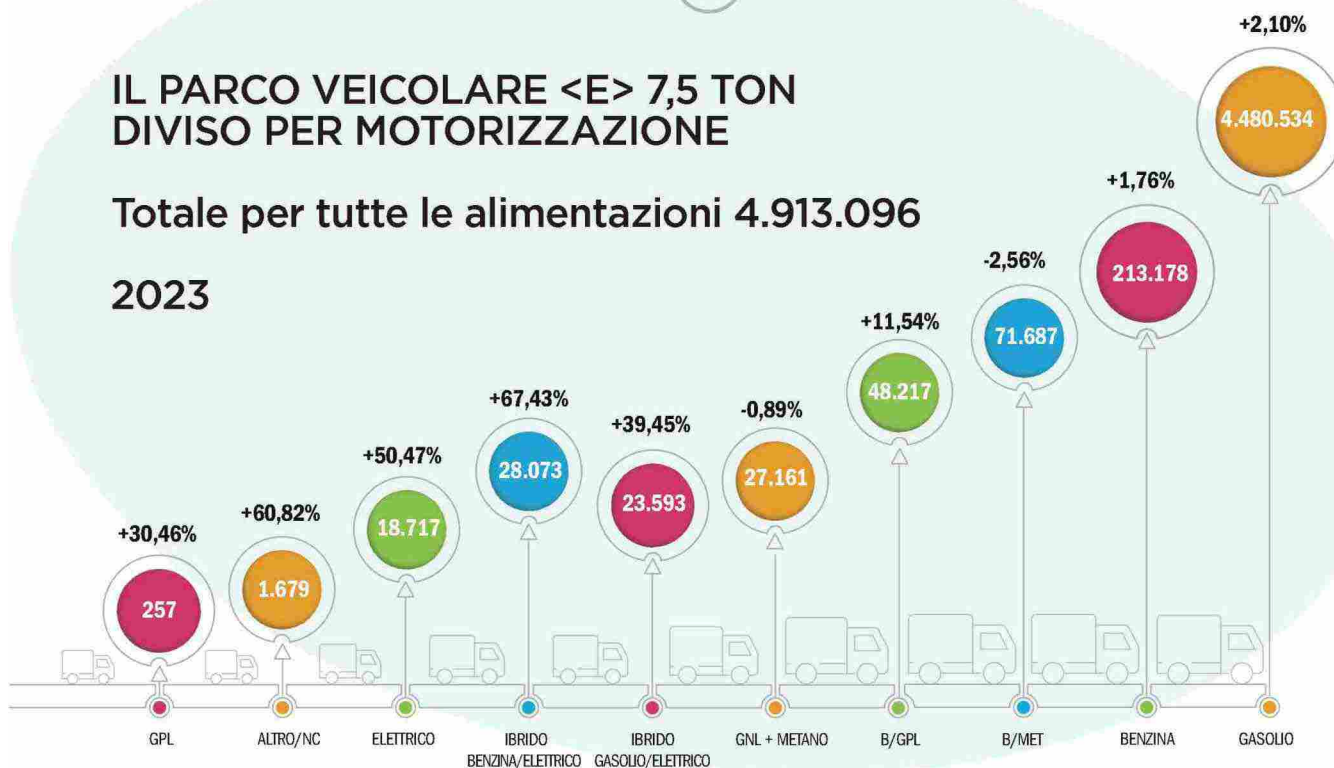


DICEMBRE2023

## IL PARCO VEICOLARE <E> 7,5 TON DIVISO PER MOTORIZZAZIONE

Totale per tutte le alimentazioni 4.913.096

2023



diesel (4.480.534), in aumento del 2,1%. Tutte gli altri tipo mostrano comunque una buona crescita; l'elettrico, ad esempio, segna un incremento del 50,47%, così come l'ibrido elettrico/benzina (+67,43%) e l'ibrido gasolio/elettrico (+39,45%). Proprio per la difficile situazione in cui versa il parco circolante italiano durante la tavola rotonda le associazioni nazionali dell'autotrasporto e dell'automotive - Anfia, Anita, **Federauto**, Unatras ed Unrae - hanno chiesto al Governo di stimolare e rilanciare gli investimenti nel settore, per accelerare il processo di transizione tecnologica dei veicoli industriali. Un'iniziativa che si tradurrà in una proposta da presentare al Ministero delle Infrastrutture e

Trasporti per adottare una road map che consenta di velocizzare il rinnovo del parco circolante. Il fabbisogno finanziario è stimato in circa 700 milioni di euro, che dovranno supportare gli investimenti fino al 2026 in veicoli a emissioni zero e di quelli alimentati con carburanti rinnovabili e le relative infrastrutture. Le associazioni, inoltre, hanno proposto una modifica sostanziale di funzionamento del "Fondo autotrasporto", che garantisca procedure rapide di liquidazione alle imprese di autotrasporto. Un appello unitario e forte condiviso da tutti i partecipanti alla tavola rotonda, da **Gianmarco Giorda**, direttore generale di Anfia, **Natale Mariella**, vicepresidente di Anita,

**Paolo Starace**, presidente della sezione Veicoli industriali di Unrae, **Massimo Artusi**, vice presidente **Federauto** Trucks, **Sergio Lo Monte**, segretario nazionale Confartigianato Trasporti (vedi anche intervista a pag. 18-19). Immediata la risposta del Governo: il Viceministro alle Infrastrutture e ai Trasporti **Edoardo Rixi**, intervenendo in collegamento video alla tavola rotonda, ha infatti ribadito che l'autotrasporto è un settore strategico per il Paese e ha annunciato che l'intento del MIT è quello di voler attivare a breve un confronto specifico con le rappresentanze associative per identificare nuovi meccanismi di sostegno agli investimenti per la transizione ecologica e il rinnovo delle flotte.

17

# UNA ROAD MAP PER IL RICAMBIO DELLE FLOTTE

Le associazioni che rappresentano la filiera dell'autotrasporto hanno elaborato una riforma del fondo per gli investimenti che si basa su una dotazione di 700 milioni di euro per quattro anni: ne abbiamo parlato con Sergio Lo Monte, segretario generale di Confartigianato Trasporti

step: così l'ha sintetizzata Sergio Lo Monte, segretario generale di Confartigianato Trasporti, associazione di categoria riunita in Unatras.

“Una riforma strutturale del fondo investimenti per il settore - ha spiegato - che vuole essere una riforma su più anni e accompagnare le imprese con una dotazione finanziaria importante affinché queste operino un vero e proprio ricambio del parco circolante”.

“La riforma - ha proseguito Lo Monte - si pone l'obiettivo di avere una dotazione di 700 milioni di euro sul quadriennio 2023-2026 e sarà sicuramente oggetto anche di una presentazione ufficiale alle istituzioni, al Ministero dei Trasporti e al Governo affinché possa entrare nel primo provvedimento legislativo utile, in coerenza con le politiche pubbliche e in tema di sostenibilità ambientale e sicurezza.

18

**D**ecarbonizzare è ormai un impegno inderogabile per il settore dell'autotrasporto merci. Un tema di cui si è parlato anche nel corso del convegno “La transizione green del trasporto merci” che ha avuto luogo durante l'ultima edizione di Ecomondo (vedi articolo pag. 14-17).

L'evento, organizzato dalle associazioni che rappresentano a diverso titolo

tutta la filiera dell'autotrasporto - Anfia, Anita, **Federauto**, Unatras, Unrae - è stato l'occasione per stimolare una riflessione corale sugli investimenti per il ricambio del parco veicolare e per proporre una riforma del fondo a questo dedicato, finalizzata ad accelerare il processo di decarbonizzazione del comparto.

Una vera e propria road map da realizzarsi in diversi



### Quanto è importante questo approccio unitario in un momento così delicato per il settore dell'autotrasporto?

“Per noi è strategico. Se abbiamo fatto lo sforzo di sederci tutti a un tavolo e ragionare su quelle che sono le caratteristiche di fondo del mercato dell'autotrasporto e dell'offerta anche da parte dei costruttori e della distribuzione, è proprio perché ci siamo resi conto che tutti gli sforzi compiuti fino ad ora sono stati insufficienti per traguardare la transizione ecologica.

L'unitarietà, che ha portato alla definizione di questa proposta, vuole essere la presa di coscienza di qualcosa che è necessario fare realmente per consentire all'autotrasporto di essere non solo strategico per l'economia generale del Paese, ma anche per quegli obiettivi di sostenibilità che l'intero Paese si propone di raggiungere.

### Quali sono i punti principali della proposta che presenterete al Ministero?

Siamo partiti da alcuni principi base su cui vorremmo che si impiantasse il nuovo fondo investimenti per l'autotrasporto; uno di questi è la neutralità tecnologica. Noi vorremmo che si smettesse di avviare ragionamenti sulla base di impostazioni ideologiche dettate da simpatie per l'una o l'altra energia o tecnologia.

Un secondo è tenere in considerazione gli aspetti sociali ed economici che la sostenibilità ambientale richiama, quindi gli effetti sugli operatori che poi devono compiere questi investimenti e quindi la tenuta del comparto.

E, in ultimo, il focus della proposta: un serio piano di incentivi strutturale ed efficace, perché oggi assistiamo a un'erogazione degli incentivi che arriva a distanza di due anni da quando l'impresa ha fatto l'investimento, per cui si interrompe quella dinamica virtuosa.

### Che cosa vedremo quindi sulle strade da qui ai prossimi 10-15 anni?

Il tavolo si è sforzato di immaginare quello che potrebbe essere anche un orizzonte temporale oltre questi quattro anni che sono oggetto della proposta e in tale direzione, come ci dicono i costruttori ma come segnalano anche tutte le regolamentazioni dal fronte comunitario, pare che elettrico e idrogeno possano essere delle tecnologie del futuro anche per il pesante. Ad oggi, però, proprio perché ci basiamo sul principio di neutralità tecnologica e perché bisogna fare i conti con quelle che sono le attuali tecnologie, non possiamo non vedere come prioritario ancora il diesel alimentato da fonti non fossili, quindi con i famosi biocarburanti e i carburanti sintetici.

### In tutto questo le imprese italiane di autotrasporto sono pronte?

Su questo abbiamo fortemente ragionato ed è indubbio che l'impegno costante delle imprese di trasporto di qualsiasi dimensione, piccole, medie e grandi, sia stato importante in questi anni. Nonostante l'esiguità delle risorse messe a disposizione, le imprese hanno cambiato i veicoli.

C'è stato un ricambio, perché se non avremmo visto i contatori del fondo investimento andare esauriti nel giro di poco.

Ciononostante, il tema della competitività è fondamentale perché non può esistere una programmazione degli investimenti per le imprese di autotrasporto che non tenga conto di alcuni elementi quali: un mercato in cui le imprese di trasporto sono stritolate dalla concorrenza dei vettori esteri; sono ancora l'anello debole della filiera della catena logistica; non c'è il pieno rispetto delle regolamentazioni.

19



Sergio Lo Monte



SALONI

# Circolare, circolare

*Sostenibilità: questa la parola d'ordine alla 26ª edizione di Ecomondo. In vetrina il meglio di ciò che oggi le Case hanno da offrire a chi vuole ridurre la propria impronta ambientale con qualche anteprima italiana*



Daf



A fianco il trattore XD Electric. Il motore Paccar Ex-D2 è in grado di erogare una potenza massima di 350 kW ed è abbinato a batterie da 420 kWh o 525 kWh per percorrere fino a 1.000 chilometri a zero emissioni. Di fianco il carro XD equipaggiato con il tradizionale propulsore Paccar Mx-11.

di Tiziana Altieri

**E**conomia circolare, transizione ecologica, sostenibilità: sono i temi di grande attualità, quelli su cui accende i riflettori Ecomondo. Non c'è dunque da stupirsi se la 26ª edizione del salone internazionale organizzato da Italian Exhibition Group, andato in scena a Rimini dal 7 al 10 novembre, ha chiuso con un 15 per cento di presenze in più rispetto al 2022, quando si era svolto in contemporanea con Key Energy Transition Expo che ha, poi, conquistato un calendario autonomo. Le aziende che hanno esposto sono state oltre 1.500. Tra queste tanti i costruttori di veicoli che hanno messo in mostra ciò che oggi sono in grado di offrire sia a chi opera nel mondo delle utility, sia a chi effettua servizi a corto, medio o lungo raggio. Sempre in ottica green.

## Tanti i veicoli a batteria

Daimler Truck Italia ha partecipato a Ecomondo con i brand **Mercedes-Benz Trucks** e **Fuso**. Nello stand il nuovo eActros 300 City Tractor,

3 assi, passo 4.000 mm con tre pacchi batterie, indicato per gli allestimenti raccolta rifiuti nei contesti urbani. Prodotto in serie nella versione trattore, il truck elettrico si basa sulla stessa tecnologia dell'eActros 300 carro e dispone di tre pacchi batteria ciascuno con una capacità installata di 112 kWh, che consentono un'autonomia fino a 220 km. Il cuore del veicolo è rappresentato dall'eAxe: un assale posteriore con due motori elettrici integrati, raffreddati a liquido, che generano una potenza continua di 330 kW ed una potenza di picco di 400 kW con un cambio a due velocità. Una configurazione che non richiede l'albero di trasmissione massimizzando l'efficienza e liberando spazio sotto al telaio. Ciò comporta la possibilità di adottare batterie di grandi dimensioni che garantiscono maggiore autonomia offrendo allo stesso tempo un'altezza libera da terra paragonabile a quella dei truck tradizionali. L'eActros è estremamente silenzioso con una riduzione della rumorosità di 10 dB all'interno della cabina. Nello spazio



**Iveco**

Da sinistra, eDaily cabinato nel modello 38S14E e ancora l'evergreen del marchio torinese ma in versione Cng nel modello 35C14N. Proseguendo troviamo l'S-Way Cng AD260S34Y/PS. Chiude la fila il trattore Heavy Duty Bev che vanta fino a 500 km di autonomia.



**Mercedes-Benz**



Da sinistra, alla sua 'prima' italiana il Mercedes-Benz eActros 300 City Tractor che consente di percorrere fino a 200 chilometri, il tuttofare della Stella, l'Unimog U423, l'eEconic e il nuovo Fuso eCanter nella versione 4S15e.

della Stella anche l'eEconic mosso da un motore da 400 kW di potenza massima alimentato da batterie da 336 kWh per un'autonomia fino a 150 chilometri, e il tuttofare Unimog U423 con motore OM934 compatibile con l'HVO. Per quanto riguarda il brand Fuso in vetrina la nuova generazione dell'eCanter, nelle versioni 4S15e e la 7C18e. Rispetto alle precedenti generazioni, aumentano le varianti disponibili. I clienti possono scegliere tra sei passi compresi tra 2.500 e 4.750 millimetri e un peso totale ammesso tra 4,15 e 8,55 tonnellate. La capacità di carico del telaio può raggiungere le 5 tonnellate. LeCanter Next Generation viene azionato da un motore elettrico da 110 kW (da 4,15 a 6,0 tonnellate) o 129 kW (da 7,49 a 8,55 tonnellate) con catena cinematica ottimizzata e una coppia di 430 Nm. La velocità massima è di 89 km/h. Le batterie utilizzano la tecnologia delle celle al litio-ferro-fosfato. I principali vantaggi di questa particolare chimica sono rappresentati da una lunga durata e da una maggiore

energia utilizzabile. A seconda del passo, sono disponibili tre diversi pacchi batteria: S, M e L. La variante S ha una capacità nominale di 41 kWh per un'autonomia fino a 70 chilometri, la M di 83 kWh per 140 chilometri e la L di 124 kWh per 200 chilometri. Attraverso il recupero di energia, è possibile aumentare ulteriormente il chilometraggio fra una carica e l'altra. L'unità di ricarica supporta la ricarica sia a corrente alternata che a corrente continua. Due i veicoli sotto i riflettori di Daf: il trattore XD Electric equipaggiato di motore Paccar Ex-D2 da 350 kW di potenza massima e batterie da 420 kWh o 525 kWh per percorrere fino a 1.000 chilometri a zero emissioni e il più tradizionale carro XD spinto dal Paccar Mx-11 da 251 kW (341 Cv) di potenza e 1.550 Nm di coppia abbinato al cambio Traxon 12 rapporti. **Iveco** a Rimini ha fatto sfilare il suo evergreen in versione elettrica: eDaily, sia come furgone nel modello 35S14E V/P, sia come cabinato nel modello 38S14E. Elettrico anche il trattore



## Renault Trucks



A lato, il D-Wide E-Tech con batteria da 282 kWh per una migliore autonomia e una maggiore capacità (+600 kg). Più a sinistra, per chi circola soprattutto in ambito cittadino, c'è il Traffic E-Tech alimentato da un motore elettrico da 90 kW.

## Scania

Tutte le tecnologie a disposizione nello stand del Grifone. Da destra a sinistra, un autotelaio G460 per gancio scarrabile con catena cinematica Super che può sfruttare HVO, un trattore stradale elettrico 40 R e un autotelaio P280 BioCNG con bombole retrocabina.



## Volvo Trucks



Da sinistra l'FH 500 4x2 con motore I-Save alimentato a HVO, l'FHE 4X2 elettrico e l'FH 500 4X2 alimentato a Biogas con serbatoio da 500 litri e sensori laterali, posteriori e anteriori per non arrecare danni a terzi.

Heavy Duty Bev, che vanta fino a 500 km di autonomia, con una capacità totale della batteria di 738 kWh e una potenza di ricarica fino a 350 kW. Non mancano nemmeno proposte a gas naturale dove il brand torinese è stato pioniere: Daily Cng nel modello 35C14N e S-Way Cng nel modello AD260S34Y/ PS. Sullo stand, infine, un'area dedicata a GATE (Green & Advanced Transport Ecosystem), società di Iveco Group specializzata nel noleggio a lungo termine pay-per-use che punta ad agevolare la transizione verso la mobilità elettrica. In attesa del Solutrans di Lione, che vedrà la presentazione ufficiale della gamma T e C E-

Tech del costruttore transalpino, **Renault Trucks** ha presentato al salone romagnolo due delle sue soluzioni per il trasporto a basse emissioni. Per circolare in città c'è il Traffic E Tech. Alimentato da un motore elettrico da 90 kW (120 Cv), dispone di batterie da 52 kWh con un'autonomia di 297 km. La velocità massima è limitata a 110 km/h. Per il trasporto a medio raggio c'è invece il D-Wide E-Tech con nuove batterie da 94 kWh (tre pacchi per 282 kWh complessivi) per una migliore autonomia e una maggiore capacità di carico (+600 kg). *"Bisogna investire su tutte le tecnologie anche se questo ha un costo o si corre il rischio di ri-*

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

108951



## Alkè

**Dimensioni super contenute per ATX. Il motore elettrico eroga una potenza massima di 14 kW. La capacità di carico è di 610 kg.**

## Durso



**Un mezzo per i cantieri in centro città il mini veicolo elettrico nato dall'accordo tra Addax Motors e Durso Srl.**

manere fuori. Sul mercato non è detto che si ponga, infatti, sempre la tecnologia migliore". Parole di Enrique Enrich, Presidente e AD di **Scania Italia** che a Ecomondo ha fatto sfilare un autotelaio G460 B6x2\*4 NA per gancio scaricabile con catena cinematica Super che può sfruttare anche HVO (ossia olio vegetale idrotrattato), un trattore stradale 100 per cento elettrico 40 R A4X2NA, un autocarro 100 per cento elettrico 25 L B4X2NB allestito con compattatore e un autotelaio P280 B4x2NB BioCNG per spazzatrice con bombole retrocabina a dimostrazione del fatto che oggi in gamma le tecnologie ci sono tutte. Scania ha infatti potuto avvantaggiarsi del sistema modulare utilizzato fin dagli anni Cinquanta. Ma il futuro, ne sono convinti a Södertälje, sarà elettrico. "L'elettrificazione - ha sottolineato Paolo Carri, Marketing & Driving the Shift Director Scania Italia al workshop organizzato all'interno dell'evento - non è un passaggio semplice ma è l'unica via che ci può portare a decarbonizzare completamente l'autotrasporto. Il nostro compito è guidare e supportare i clienti anche con l'infrastruttura di ricarica. Cerchiamo di facilitare il cambiamento sfrut-



## 700 milioni a noi

Accelerare il processo di transizione tecnologica dei veicoli industriali rilanciando gli investimenti: lo hanno chiesto a Ecomondo Anfia, Anita, **Federauto**, Unatras e Unrae in occasione della tavola rotonda 'La transizione green dell'autotrasporto merci'. La proposta, che sarà presentata al Ministero delle Infrastrutture e Trasporti, parte dalle implicazioni nazionali della regolamentazione europea in via di definizione e sulla base dello state dell'arte del parco italiano, traccia una roadmap di breve periodo per accelerare il rinnovo del circolante con veicoli industriali a basse emissioni che abbia impatti positivi da un punto di vista ambientale e della sicurezza della circolazione. Il fabbisogno finanziario è stimato in circa 700 milioni di euro, che dovranno supportare gli investimenti fino al 2026 in veicoli a emissioni zero e loro infrastrutture nonché stimolare la diffusione dei carburanti rinnovabili. Le associazioni propongono poi una modifica sostanziale di funzionamento del 'Fondo autotrasporto', che garantisca procedure rapide di liquidazione alle imprese.

Nell'occasione Gianmarco Giorda che ha dato voce ad Anfia, ha fatto il punto sulla posizione dell'Unione Europea su Euro 7 ed emissioni CO2: "Tutto deve essere fatto con un occhio all'ambiente ma anche alla sostenibilità economica. Per questo siamo soddisfatti di quanto si sta facendo sul fronte Euro 7, meno su quello della CO2 dove riteniamo che gli obiettivi siano difficilmente raggiungibili. Ricordo che stiamo portando avanti anche la battaglia dei biocarburanti: al 2035 sarà possibile immatricolare veicoli e-fuel. Perché non bio-fuel? In una metrica più ampia i carburanti sintetici e i bio-fuel possono essere vincenti".

Paolo A. Starace di Unrae si è soffermato sul tema della neutralità tecnologica: "Oggi tutti i costruttori hanno una serie di prodotti che abbracciano diverse tecnologie. In capo alle aziende del resto pendono molte pesantissime se non sviluppano soluzioni green". Per le case però è difficile fare scelte strategiche. "La visione europea d'insieme - ha aggiunto - è fondamentale. E l'Italia deve seguirla. Se non facciamo qualcosa per il nostro Paese adesso rischiamo di rimanere indietro, poi serviranno anni per mettersi alla pari".

"L'elettrificazione non decarbonizza". Così ha esordito Massimo Artusi, voce di **Federauto Truck**. "Serve maggiore concretezza. Meglio un veicolo pulito oggi che un elettrico domani".

E di concretezza ha parlato anche Natale Mariella, vicepresidente Anita: "Noi questi mezzi dobbiamo comprarli e utilizzarli. Come facciamo a essere competitivi con una flotta composta al 50 per cento da veicoli vetusti? Noi cerchiamo di comprendere cosa l'Europa vuole ma poi dobbiamo essere concreti. Da parte dello Stato servono certezze, programmi, visione".

Sergio Lo Monte di Confatrigianato Trasporti ha sottolineato come il compito delle associazioni sia quello di dare una direzione chiara alle aziende di trasporti. "Oggi il mercato propone una pluralità di veicoli. Dobbiamo dare una direzione chiara a livello di policy, è questo il nostro compito. Il nostro è un settore assolutamente strategico e il rinnovo del parco è importante anche per le casse dello stato".

Messaggio video quello del sottosegretario al MIT Edoardo Rixi che avrebbe, invece, dovuto presenziare all'evento. Da parte sua parecchie promesse: una riforma delle aree di servizio per avere nuovi carburanti sulle autostrade, risorse per le accise e l'acquisto di mezzi per i prossimi anni, risoluzione dei problemi ai valichi con Austria e Francia, attivazione di un confronto attivo con le associazioni di categoria.

## Buona la prima

Novità di questa edizione le prove su strada pubblica, gestite dalla nostra rivista e svolte durante tutto il periodo della kermesse. Tre i percorsi messi a punto dalla redazione, contraddistinti da altrettanti chilometraggi e voluti per simulare i diversi impieghi. Un inedito cui hanno aderito sette aziende, mettendo a disposizione alcuni propri veicoli o tecnologie. **Busi Group** (sotto a sinistra) ha mostrato un sistema intelligente per lo svuotamento dei cassonetti della raccolta differenziata. **Daf** ha portato nel paddock un fiammante carro Xf tre assi da 480 cavalli (riga centrale, nel mezzo), **Daimler Truck** ha fatto guidare l'Actros Mercedes-Benz elettrico e300 per la distribuzione e il piccolo Fuso Canter anch'esso a batteria (riga centrale a sinistra). **Edo** by Toscardia ha voluto far saggiare il proprio kit che migliora lo stile di guida (in basso all'estrema destra), mentre **Renault Trucks** ha optato per uno show statico. Grande interesse infine sia per il compattatore 25L di **Scania** (in basso a sinistra) sia per il trattore Fh di **Volvo** (in basso al centro). Entrambi elettrici.



1.380 di larghezza) per l'ATX dell'italiana **Alké** ma prestazioni che ben si adattano ai luoghi ai quali è destinato. Il motore elettrico eroga una potenza massima di 14 kW e l'autonomia è di 72 km. La capacità di carico è di 610 kg. Un mezzo per i cantieri in centro città: è il microveicolo zero emissioni nato dall'accordo tra **Addax Motors**, produttore belga di veicoli elettrici, e **Durso Srl**, l'azienda specializzata nella produzione di veicoli di piccole dimensioni. Elettrica anche la soluzione della tedesca **Evum**, l'aCar 4x4 che a Ecomondo si veste da pick up ribaltabile. Qui è equipaggiato con un motore da 20 kW abbinato a batteria da 33 kWh. A zero emissioni tutti gli orientali. Come i furgoni

## OHM



Dalla Cina il telaio OHM 35 Bev. Il motore da 80 kW di potenza è alimentato da batterie da 62 kWh per 280 km di autonomia.



## Cappellotto



Cappellotto ha esposto la cisterna fanghi Caprecy da 8 metri cubi. Adotta una nuova vasca di decantazione da 5.900 lt ed è dotata di pompa ad alta pressione (350 l/min - 205 bar). Qui è proposta su uno Scania G 450 6x2.

di **Centro**: il Logistar 200 van con motore da 60 kW e batterie da 42 kWh che promette oltre 250 chilometri di autonomia e il Logistar 260 che offre un motore da 75 kW e promette un'autonomia di 265 km con batterie poco più grandi (43,5kWh). E quelli di **Foton**. La gamma eAumark L6, la prima ad arrivare sul mercato italiano, con portate da 4,25 a 6,0 tonnellate, adotta un motore da 115 kW di potenza massima e batterie litio-ferro-fosfato da 81 kWh per un'autonomia che può raggiungere i 200 chilometri. O, ancora, come i **Maxus**, qui rappresentati dall'Electric Light Truck con cabina singola e dall'eDeliver 9 Chassis Cab, esposti, come il motofurgone a tre ruote di **Wuzheng**, nello stand di Ladurner Ambiente SpA, Gruppo con sede a Bolzano che offre soluzioni nel campo ambientale, nelle tecnologie di raccolta e trattamento dei rifiuti urbani, nella produzione di energie rinnovabili e nelle bonifiche ambientali. Il prossimo appuntamento con Ecomondo? Sempre a Rimini, dal 5 all'8 novembre 2024.



## **TRUCK**

### **Web**

# Concluso il Sustainable Tour 2023 su regolazione flussi trasporti internazionali

Interporto di Torino. “La regolazione dei flussi di trasporto internazionale nell’ottica della sostenibilità”



La quarta e ultima tappa del Sustainable Tour 2023, il ciclo di incontri sulla sostenibilità nel trasporto e nella logistica promosso da event, si è tenuta lo scorso 30 novembre al S.I.To. Interporto di Torino. “La regolazione dei flussi di trasporto internazionali nell’ottica della sostenibilità” era il titolo dell’incontro che, partendo all’analisi della situazione attuale del trasporto merci in Italia, e specialmente nel Nord Ovest del Paese (Piemonte, Liguria, Lombardia e Valle d’Aosta), ha provato a offrire proposte e prefigurare trend futuri.

“È fondamentale incrementare la capacità logistica di un Paese che vive un momento di grande trasformazione”, ha detto il viceministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Edoardo Rixi, intervenuto con un video messaggio. “Il Governo ha una visione di medio-lungo periodo fino al 2032 per rendere l’Italia più competitiva”. E sulle questioni più calde del trasporto dal Nord Ovest, dai valichi alpini alle infrastrutture: “Aumentare la capacità dei valichi significa garantire competitività alle nostre imprese”, ha detto Rixi. “Quando si prevede di investire circa 200 miliardi nei prossimi 15 anni diventa necessario garantire i flussi di traffico anche in presenza di cantieri”, ha aggiunto, immaginando la fase espansiva sul versante infrastrutturale conseguente allo sblocco dei fondi garantiti dal PNRR.

Il dibattito, moderato dal direttore di Trasportare Oggi in Europa, Luca Barassi, e dal direttore di Vado e Torno, Maurizio Cervetto, è stato introdotto dal direttore di Uniontrasporti, Antonello Fontanili, che ha presentato una relazione sui flussi del trasporto merci in Italia basata non soltanto sulla disponibilità di infrastrutture ma anche su questioni legate all’orografia, ai traffici, all’incidentalità e agli investimenti. Inevitabile il

focus sul Nord Ovest, area in cui si trova “il 26% delle imprese italiane e da cui si genera il 37% dell’export nazionale – ha detto Fontanili – verso mercati che devono spesso essere raggiunti via terra e viaggiare su gomma. L’infrastruttura ferroviaria negli ultimi 40 anni ha avuto una crescita piuttosto contenuta: nel momento in cui si creano le infrastrutture non vedo una competizione tra ferro e gomma per il trasporto merci, ma una co-modalità all’insegna dell’efficienza”. Centrale la questione dei valichi alpini, attraverso cui transitano in Italia quasi 180 milioni di tonnellate di merci ogni anno. “La fragilità del sistema dei valichi è sì una questione europea, ma chi ne paga maggiormente le conseguenze è l’Italia: si stima che le sole limitazioni alla circolazione lungo la direttrice del Brennero costino al Paese 370 milioni di euro ogni anno”, ha aggiunto Fontanili, che ha citato anche un recente studio proprio di Uniontrasporti sull’efficienza dei flussi logistici basato su una serie di KPI (indicatori di performance) e svolto sulle macro aree geografiche italiane. Dai risultati emerge come il Nord Ovest abbia un rendimento leggermente superiore alla media, ma con grossi margini di miglioramento, principalmente legato alle infrastrutture e alla difficoltà di raggiungere i porti liguri.

Le domande poste ai relatori durante la tavola rotonda hanno riguardato l’individuazione delle criticità maggiori per uno sviluppo sostenibile dei flussi di trasporto, in Italia e nel Nord Ovest del Paese, ma anche le leve su cui agire per favorire la sostenibilità del trasporto internazionale. Partendo dal presupposto che, per dirla con Paolo Volta, coordinatore didattico di evenT, “manca un’organizzazione efficiente nella pianificazione dei viaggi”. Ricerca dell’efficienza, dunque, che non può non passare dal ruolo degli interporti. “Utilizzare al meglio le infrastrutture è fondamentale, così come lavorare per ridurre le distanze tra Nord e Sud Italia. La necessità di infrastrutture deve partire dal bisogno di competitività, non dalle regolamentazioni europee”, ha detto il segretario generale della UIR (Unione Interporti Riuniti), Marcello Mariani, che ha insistito sull’importanza di avanzare sul fronte della digitalizzazione per “mettere in connessione la nostra rete degli interporti così che gli operatori della logistica abbiano un sistema in grado di metterli in connessione con la finalità di rendere più efficienti i flussi”.

Investimenti per il futuro, dunque, come quelli che ha approvato S.I.To. – Interporto di Torino, rappresentata dal vicepresidente Enzo Pompilio D’Alicandro. “Il piano industriale prevede alcune linee cardine, tra cui la facilità di insediamento per i potenziali operatori e le connessioni, con ingenti investimenti nei terminal intermodali. Sono 22 milioni di euro in investimenti diversi, che ci porteranno ad avere binari della lunghezza standard di 750 metri e strutture di ultima generazione grazie anche a un contributo del ministero dei Trasporti”. Il piano industriale dell’interporto di Torino, che si trova in posizione nodale all’interno di un’area baricentrica per la logistica delle merci tra l’Italia e le nazioni confinanti, riguarda anche altre tematiche, oltre alla pianificazione dell’hardware, per così dire. “Il tema energetico è molto importante per noi, così come l’attenzione alla sostenibilità sociale delle imprese che si insediano nei nostri impianti”.

Di investimenti ha parlato anche Massimo Artusi, vicepresidente di Federauto con delega a Truck&Van. La rete di concessionarie è in prima fila nella complessa transizione energetica in atto. “I concessionari si stanno organizzando per seguire i veicoli di domani. Questo comporta tre tipi di investimenti: in infrastrutture, formazione, persone. Sulle infrastrutture la cosa più difficile è capire quali tecnologie si affermeranno. Sicuramente ci sarà una componente elettrica, ci saranno i biocarburanti e biocombustibili, che per fortuna in larga misura utilizzano strutture esistenti ma ci sarà comunque bisogno di un



aggiornamento dal punto di vista tecnologico e di formazione. Quello che noi chiediamo al Governo è di seguire la tecnologia ma soprattutto il mercato”. Perché non va dimenticato che il parco circolante in Italia è molto anziano (14 anni la media tra i veicoli industriali) e che le infrastrutture sono sì fondamentali, ma vanno inserite in un contesto adatto a favorire competitività e produttività delle aziende.

Il richiamo all’anzianità del parco circolante è una manna per IVECO, anch’essa impegnata nella transizione energetica indirizzata principalmente dalle istituzioni europee. “Abbiamo di recente annunciato l’investimento di quasi un miliardo e presentato la nostra gamma 2024, all’insegna della pluralità tecnologica, quindi dal diesel, seppure evoluto, ai biocarburanti, al biometano, alla mobilità elettrica e nel futuro all’idrogeno”, ha spiegato Valerio Vanacore, responsabile trazioni alternative, IVECO Mercato Italia. “Proprio perché la sostenibilità, secondo noi, deve essere non solo ambientale ma anche economica, pensiamo che un’impresa non debba più valutare esclusivamente il veicolo, ma anche quale alimentazione scegliere per le proprie esigenze e i servizi che costituiscono l’ecosistema intorno al veicolo stesso. Come costruttori stiamo lavorando per avere sistemi di incentivazione più simili a quelli di altri paesi europei e, intanto, vogliamo promuovere un approccio diverso da quello utilizzato finora, che possa coinvolgere non solo i nostri clienti diretti, ma anche la loro committenza, soprattutto nel passaggio alle trazioni alternative”.

“Stiamo cercando di proporre ai nostri clienti una strategia di ampio respiro”, ha raccontato Roberto Vitale, branch manager della multinazionale di logistica DB Schenker, “promuovendo negli ultimi anni anche modalità di trasporto combinato, per noi molto importanti. Per quanto riguarda i veicoli a trazione alternativa, al momento raccolgono maggiori consensi tra i nostri committenti quei veicoli pensati per l’ultimo miglio e la distribuzione urbana”. Quello che manca, secondo Vitale, è la sensibilità del settore sul tema della sostenibilità del trasporto: non può sorprendere, dunque, un altro dato emerso dallo studio di Uniontrasporti, secondo il quale oltre un’impresa su due tra quelle di logistica interpellate non ha intenzione di sostenere a breve investimenti in sostenibilità.



## **Radio/TV/Eventi**

**1° dicembre 2023 - Ore 17 - Trieste**

Tavola Rotonda dal titolo **“Obiettivo 2035, stop alle auto a benzina e diesel: cosa cambia davvero?”**, organizzata da **Money.it** e **Parlamento Europeo**.

Intervento Adolfo De Stefani Cosentino, presidente Federauto.

**5 dicembre 2023 - Ore 11 - Milano**

**CONFERENZA STAMPA - CENTRO STUDI PROMOTOR**

*“LA SITUAZIONE E LE PROSPETTIVE DELL'ECONOMIA EDEL MERCATO AUTOMOBILISTICO ITALIANO”.*

Intervento Adolfo De Stefani Cosentino, presidente Federauto.