

Analisi Dopo un 2012 in crescita è iniziato bene il nuovo anno, ma non per il breve termine

Mercato Il noleggio tiene E vince nel lungo periodo

Nel primo trimestre il fatturato si riprende: +1 per cento
Tasse: ora le aziende seguono la geografia del risparmio

DI SIMONE FANTI

Mercato delle flotte aziendali stabile nonostante la peggior crisi dell'auto degli ultimi anni. Il fatturato generale del settore nel 2012 si è mantenuto sui livelli degli anni precedenti, poco più di 5 miliardi di euro, con calo dello 0,7 per cento rispetto al 2011.

E i dati che si riferiscono ai primi tre mesi del 2013 mostrano un leggero miglioramento: +1 per cento nel fatturato che si è attestato sui 1.431 milioni. Il settore appare spaccato in due. Da un lato le flotte del noleggio a breve termine, il cui fatturato nel primo trimestre subisce una flessione del 3 per cento (178 milioni contro i 183 milioni del primo trimestre del 2012).

Il breve non paga

Il segmento infatti «ha risentito dell'accentuarsi della crisi economica nazionale e internazionale — spiega Andrea Cardinali, vice presidente di Aniasa, l'Associazione nazionale industria dell'auto-noleggio e servizi automobilistici di Confindustria — che ha portato le aziende a ridurre le attività di *business travel* e che ha generato una ancora maggiore contrazione dei flussi turistici, minori necessità del segmento *replacement* (i ve-

coli in sostituzione) e dei noleggi plurimensili». Dall'altro lato il lungo termine che nei primi tre mesi del 2013 più vanta qualche segno più come nel fatturato +2 per cento (dai 1.258 milioni del primo trimestre del 2012 ai 1.283 del trimestre 2013). «Si tratta però di un mercato particolarmente concentrato: quattro operatori rappresentano circa l'80% del totale e i primi dieci ne esprimono il 95% — prosegue Cardinali —. Stiamo comunque notando la nascita di altri operatori di minori dimensioni, attivi in un ristretto ambito territoriale».

Il nodo delle imposte

Ma per una vera ripartenza «è necessario un riordino della tassazione dell'auto, che riporti l'imposizione fiscale in linea con quella media europea — spiega Alfonso Martinez, amministratore delegato di Leaseplan Italia —. Oggi, infatti, sia in termini di deducibilità dei costi sia di detraibilità dell'Iva siamo decisamente lontani dai valori di molti Paesi del Vecchio continente e questo determina un'importante *gap* di competitività». Il segmento in Italia paga infatti il pegno di un ulteriore inasprimento fiscale: la deducibilità è scesa dal 40 al 20% — in prima battuta la legge Fornero l'aveva portato al 27,5 poi ridotta al 20 per cento dalla legge di stabilità — mentre nel re-

sto dell'Europa è totale. Le soglie di deducibilità sono inoltre ferme al 1997 e non sono mai state rivalutate.

Sempre in tema di fiscalità, si nota come i flussi di immatricolazione delle vetture nuove siano variati inseguendo le tariffe dell'imposta provinciale di trascrizione più vantaggiose. Così la provincia di Roma ha visto scendere la propria quota dal 40% del 2010 al 19% del 2012, Firenze e Milano hanno seguito lo stesso trend. A beneficiare del calo le province di Trento, Bolzano e Torino che hanno ospitato il 71% delle nuove immatricolazioni. «Lo spostamento delle sedi è una mera misura congiunturale — spiega Claudio Manetti, amministratore delegato di Leasys — che potrebbe essere inter-

pretata quasi come un'elusione fiscale e quindi con la caratteristica della pericolosità: le amministrazioni pubbliche interessate si sono mosse in questo senso: mi aspetto delle ripercussioni a breve».

Sostenibilità

Riduzione dei costi, ma non solo nelle strategie dei player del settore. «Noi in LeasePlan — chiosa Martinez — perseguiamo una strategia di crescita sostenibile, che non prevede la rincorsa di volumi a ogni costo, ma piuttosto la difesa di margini di profitto equi, che ci consentano di continuare a investire nella qualità dei nostri servizi ai clienti e nell'innovazione. Puntiamo a un ulteriore sviluppo nel segmento dei professionisti e delle Pmi. In questa direzione si inserisce l'acquisizione strategica del business flotte aziendali di Bbva in Italia: ci darà infatti accesso a un ampio portafoglio di aziende di ogni dimensione. Con questa integrazione il nostro parco supererà quota 100 mila veicoli, posizionandoci come il secondo player in Italia in termini di dimensioni della flotta circolante».

Accelerano, ma pesano ancora poco sui bilanci dell'azienda le vetture ad alimentazione elettrica.

Oltre il 70 per cento delle 524 vetture ibride (dati Unrae) sono finite nelle flotte, questo grazie ad accordi con grandi società e pubbliche amministrazioni. «Credo, però, che si faccia finta di non vedere il problema: i veicoli sono costosi, non ci si assume il rischio dei valori residui, non c'è visibilità sui costi di gestione per le aziende di noleggio (si teme che siano molto alti) e mancano le infrastrutture. Forse, stiamo parlando ancora una volta di promesse mancate. Credo che l'elettrico possa essere una risposta al problema della mobilità locale, ma servono tante risorse e in questa fase congiunturale nessuno se le può permettere», conclude Manenti.

IL NUMERO

5,02

MILIARDI DI EURO
Il fatturato 2012 del mercato delle flotte aziendali (-0,7%)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto di gruppo

FATTURATO 2012
5.019

FATTURATO 1° TRIM. 2013
1.461

Dati in milioni di euro

Un anno difficile I principali dati economici sul noleggio

	2012	Var. % su 2011
Fatturato (milioni di €)	5.019	-0,7
Flotta circolante	669.480	-1,3
breve termine	142.658	-8
lungo termine	526.822	+0,5
Immatricolazioni	256.596	-15
breve termine	91.805	-22
lungo termine	164.791	-10,9
Addetti diretti	7.050	-3,6

Le immatricolazioni	Gen./mag. 2013	Gen./mag. 2012	Var. % 2013/ 2012
Privati	390.027	441.453	-11,65
Flotte aziendali*	221.662	247.790	-10,5
di Noleggio	123.127	132.531	-7,1
cui Società/leasing	98.535	115.259	-14,51
TOTALE	611.689	689.243	-11,25

* noleggio/società/leasing

Fonte: Ufficio del Registro del Ministero dei Trasporti ed elaborazioni Anias

Le pagelle del trimestre I risultati del noleggio da gennaio a marzo 2013

	1° trim. 2013	1° trim. 2012	Var. %
Fatturato (milioni di €)	1.461	1.442	+1
Flotta circolante	604.000	603.500	0
breve termine	79.000	85.500	-8
lungo termine	525.000	518.000	1
Immatricolazioni	62.979	70.642	-10,8
Addetti diretti	6.950	7.335	-5

Incidenza % mercato	2013	2012
	63,76	64,05
	36,24	35,95
	20,13	19,23
	16,11	16,72
TOTALE	100	100

Mercato Il noleggio tiene E vince nel lungo periodo

5.02

DATE PIU' SPAZIO AL VOSTRO BUSINESS.

Spending preview Il benefit finestra la retromarcia

1,43

L'intervista Pietro Teofilatto, responsabile «Nlt» di Aniasa

«Basta tasse sul settore dell'auto»

Solo così si potrà fermare la fuga dal settore: -44%

Il mercato dell'auto sta attraversando una crisi senza precedenti: dal 2007 al 2012 si è passati da 2,5 a 1,4 milioni di immatricolazioni, un calo del 44%, che continua dall'inizio del 2013. Il noleggio mantiene la posizione, supporta con i suoi acquisti l'intera filiera *automotive*, arrivando a rappresentare nei primi cinque mesi del 2013 oltre il 20% delle immatricolazioni. «Ma occorre intervenire», spiega Pietro Teofilatto, direttore dell'area Noleggio a lungo termine di Aniasa. «Occorre innanzitutto riportare la fiscalità ai livelli ante crisi e in linea con gli altri Paesi dell'Unione Europea».

Qual è lo stato di salute delle settore delle flotte aziendali?

«Il noleggio sta continuando a garantire una concreta stabilità dei costi, funzionando come "sostegno finanziario" alle aziende, specialmente alle piccole e medie imprese, in crisi di liquidità e con fidi bancari in calo nonché vessate dalle stesse pubbliche amministrazioni con il cronico ritardo dei pagamenti».

Cosa si attende per il 2013?

«Il clima di incertezza generale fa sì che le aziende clienti del noleggio a lungo termine continuano a orientarsi a un prolungamento dei contratti, concordando proroghe e rinviando le decisioni di rinnovo del loro parco auto. Si è pertanto verificato dall'inizio dell'anno un calo di nuove immatricolazioni di circa il 10% e la maggior parte dei veicoli a noleggio ha oggi contratti superiori ai 36 mesi. Tiene la flotta, stabile sulle 525 mila unità tra auto e furgoni, un dato indicativo del fatto che nonostante la crisi il noleggio è apprezzato per i vantaggi».

Qual è la ricetta per riavviare il motore del settore?

«Il governo si ricorda dell'auto solo per raccogliere risorse da destinare ad altri scopi e la tassazione feroce e miope in atto da metà 2011 ne è la triste conferma. Il tema della fiscalità è il punto nodale di intervento per evitare l'ingovernabilità della crisi attraversata dal settore auto e

il suo progressivo decadimento, con negativi riflessi nel sistema nazionale dell'industria e dei servizi».

Qualche operatore punta su formule di fly & drive?

«Il fly & drive costituisce un eccellente sistema intermodale per favorire il turismo. È necessario facilitare l'accesso alle zone del *rent a car*, dotando gli spazi aeroportuali di strutture moderne e funzionali a questo tipo di clientela. È da rilevare che ultimamente Fiumicino e Malpensa hanno provveduto a rinnovare gli spazi dedicati al noleggio».

Intanto si riduce il numero degli addetti del renting, vera fuoriuscita o trasformazione del settore?

«La leggera riduzione del numero degli addetti non ha comportato una reale espulsione dal mercato del lavoro, ma esclusivamente la trasformazione del rapporto di lavoro da diretto a indiretto a seguito della equivalente trasformazione di alcuni punti vendita da diretti a indiretti, con conseguente assorbimento del personale impiegato».

Quindi stanno cambiando le politiche di vendita?

«Le imprese del settore stanno razionalizzando le strutture nell'obiettivo di migliorare ulteriormente l'offerta e garantire ancora di più "l'auto giusta al momento giusto". La domanda

di low cost, soprattutto presso le location aeroportuali, si è consolidata definitivamente nelle abitudini dei clienti e gli operatori si sono attrezzati, non tanto abbassando i prezzi (già da anni ridotti al minimo), quanto piuttosto progettando offerte modulate, con contenuti di servizio alternativi rispetto alle classiche promozioni. Un aspetto rivoluzionario sono le prenotazioni online, che arrivano al 60% dei contratti stipulati».

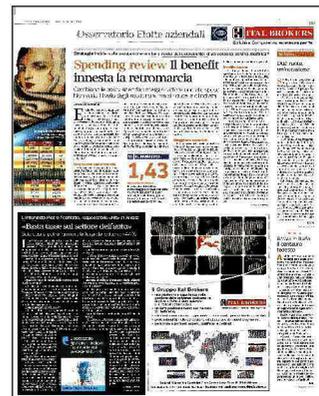
È necessario riportare il prelievo fiscale ai tempi precedenti la crisi



Critico Pietro Teofilatto

SIMONE FANTI

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Strategie Incide sulla valutazione anche il costo del carburante: si va verso la berlina elettrica?

Spending review Il benefit innesta la retromarcia

Cambiano le policy aziendali: maggior attenzione alle spese. Non varia il livello degli «optional», ma si riduce la cilindrata

DI PAOLO LORENZI

E alla fine anche il manager ha dovuto rinunciare alla super berlina di lusso. Colpa della crisi che ha prosciugato le risorse delle aziende, obbligate a rivedere la politica dei benefit ai dipendenti. Spesso sono proprio le società più grandi, con parchi auto consistenti, a dover correre ai ripari. Basta dare uno sguardo alle statistiche Aniasa: nel noleggio a lungo termine che fotografa l'andamento delle flotte aziendali i segmenti superiori sono crollati. Il flusso in arrivo dalla fascia alta del mercato è stato drenato dai segmenti intermedi. Che cosa sta succedendo?

Una breve retromarcia

«Ai manager che una volta veniva garantita l'auto top di gamma sempre più spesso viene concesso un modello inferiore, pur mantenendo un livello equiparabile di allestimenti e optional — spiega Maurizio Ambrosino di Bmw Italia —. Chi per anni ha avuto in garage la Bmw Serie 5 full optional adesso deve accontentarsi della più piccola Serie 3, sempre ben equipaggiata, ma decisamente meno onerosa anche in termini di consumi, assicurazione e spese di manutenzio-

ne». In un paese come il nostro molto sensibile agli *status symbol* la nuova policy ha scatenato forti mal di pancia nella classe dirigente. E le resistenze in qualche caso hanno sortito l'effetto di una parziale difesa dei diritti acquisiti. «Molti dei nostri clienti hanno accettato un ridimensionamento della cilindrata, pur di conservare il prestigio del modello. Soprattutto è il top management a chiederlo — spiega Alberto Cestaro di Audi Italia —. In pratica si è passati dai sei cilindri ai quattro cilindri». In una sorta di *downsizing* aziendale la cilindrata

ha subito una decisa riduzione, da 3 mila a 2 mila centimetri cubici, motorizzazione che ormai rappresenta oltre metà delle richieste. Ma non solo l'occhio è stato accontentato dal momento che la quantità degli optional, che pure incide, resta quasi sempre intero. In questo modo viene mandato un segnale all'interno: «La crisi c'è per tutti, cari manager fate la vostra parte».

Maggiore severità

Più in basso nella scala gerarchica la falce della crisi ha colpito con maggiore forza. Il passaggio ai modelli inferiore è spesso inevitabile, così come la riduzione della cilindrata. «C'è da dire, però — fa notare Cestaro — che nel frattempo è migliorata la resa delle motorizzazioni più piccole. Un diesel millesei di oggi equivale in potenza a un duemila di cinque anni fa». Magra consolazione per chi ha dovuto digerire la perdita dell'auto premium. «Società che fino a qualche anno fa garantivano ai dirigenti di prima fascia il meglio della produzione tedesca — rimarca Ambrosino —, oggi devono convincere i dipendenti a viaggiare sulla Mini Countryman». Per carità, un'ottima vettura, ma in nessun modo paragonabile ai *suvi* di lusso che venivano piazzati in

bella vista nei posti auto dirigenziali.

Profilo basso

Nel lungo elenco di motivi che spiegano il crollo delle auto di lusso non bisogna dimenticare la fiscalità. «Per motivi di opportunità alcuni manager hanno scelto di abbassare il loro profilo», spiegano alla Arval, società nota nel campo del noleggio a lungo termine. «La potenza elevata dell'automobile rischia di accendere l'interesse del fisco e questo favorisce l'*understatement*». Sul versante delle detrazioni fiscali bisogna invece ricordare che la deducibilità delle spese per l'auto è scesa dal 40% al 20% per il periodo d'imposta 2013. Le aziende devono a maggior ragione rivedere la politica sul parco auto.

«Si cerca di spendere meglio — spiega Claudio Manetti, amministratore delegato di Leasys —. I segmenti più piccoli sono migliorati in termini di prestazioni e rispondono alle esigenze che in passato erano prerogative di auto più grandi». La parola d'ordine è *razionalizzare*: risparmiare sui costi senza penalizzare le esigenze di mobilità. In questa direzione la figura del *fleet manager* lanciata negli anni scorsi sta ritagliandosi nuovi spazi. A volte sono le stesse case produttrici a fornire consulenza ai loro clienti, studiando i percorsi dei lavoratori e analizzando le percorrenze annuali per consigliare le soluzioni più idonee. Basti pensare al costo del carburante che ormai raggiunge il 26% di tutte le spese di gestione del parco auto. Già oggi metano e Gpl hanno incrementato la loro quota tra i modelli del noleggio a lungo termine. E iniziano a vedersi le ibride, inesistenti fino al 2011. I manager del futuro dovranno rassegnarsi: la berlina elettrica potrebbe diventare il nuovo *status symbol*.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

» IL NUMERO

1,43

MILIARDI DI EURO

Il fatturato del settore autonoleggio in Italia nei primi tre mesi del 2013 (+1 per cento). In calo il noleggio a breve (-3 per cento), in netta ripresa il «lungo termine»



Ambiente In forte crescita l'interesse per mettere nella flotta le vetture verdi

Tecnologia L'auto ecologica?

Per ora è un gioco da grandi

Noleggiatori e aziende i target principali dell'elettrico e dell'ibrido

DI ANDREA SALVADORI

Le aziende e le società di noleggio credono nelle motorizzazioni ecologiche. L'80% e il 93% degli operatori, rileva un'indagine realizzata da Deloitte per Aniasa, confermano di aver ricevuto dalle imprese richieste, rispettivamente, di veicoli elettrici e ibridi, in media il 5% di quelle totali. L'80% dei 524 veicoli elettrici immatricolati nel 2012 è stato ordinato dai noleggiatori.

Crescita

«La scelta dell'elettrico — commenta Marzia Grieco, re-

sponsabile animazione noleggio a lungo termine e sviluppo veicoli elettrici di Psa — rappresenta per le aziende un ottimo strumento di marketing e una soluzione intelligente per la riduzione dei costi. Le perplessità dettate dalla carenza delle colonnine di ricarica riguardano tra l'altro più l'utenza pri-

vata: non è un caso che dei 260 modelli venduti da Psa nel 2012, tra Citroën C-Zero e Peugeot iOn, la maggior parte sia stata acquistata da medie e grandi imprese».

Anche Renault, sul mercato con una gamma di 4 modelli 100% elettrici, constata «il sempre maggior interesse da parte della clientela professionale nei confronti dei veicoli elettrici, frutto di una crescente sensibilità ambientale, ma anche della tecnologia innovativa di questi veicoli, che si prestano fra l'altro a nuove formule di mobilità, come il car sharing e l'intermodalità dei trasporti».

La domanda delle motorizzazioni ecologiche, sia pure crescente, rimarrà di nicchia ancora per qualche anno; quel che emerge però, a sentire gli operatori, è la necessità ineludibile di investire in un settore destinato ad assumere un ruolo di primo piano.

«Rispetto a qualche anno fa — sottolinea Andrea Sola-

ri, direttore marketing & communication di Arval — appare evidente che le case costruttrici stiano puntando più sull'ibrido che sull'elettrico. In effetti, mobilità ecologica vorrà dire nel medio periodo soprattutto ibrido. Abbiamo creduto nelle motorizzazioni alternative fin dal 2011 con il progetto di emobility companies for E-Milan. Da allora abbiamo lavorato su questo fronte con Wind e Bnl. Le grandi aziende sono il target più idoneo di un sistema, quello elettrico, che ha nei centri storici il suo habitat naturale».

Educazione

Nonostante i ritardi dell'Italia rispetto agli altri Paesi europei, LeasePlan, commenta il direttore commerciale Gavin Eagle, «ritiene che le nuove alimentazioni siano il futuro. Per questo, oltre a lavorare con i costruttori per l'inserimento sul mercato di veicoli ibridi ed elettrici, abbiamo avviato corsi di test drive e di formazione, con la volontà di diffondere

una cultura delle motorizzazioni ecologiche».

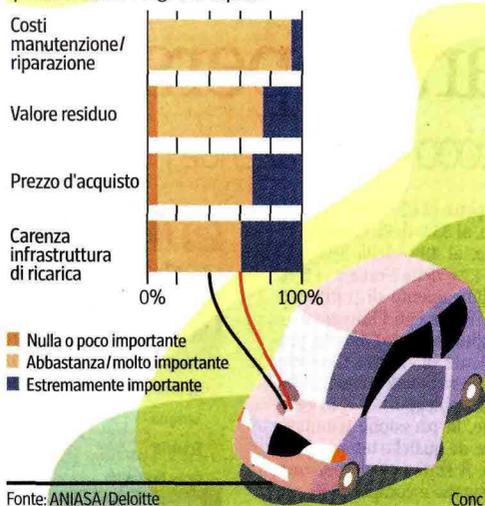
Un'opera di educazione fatta propria anche dai costruttori. «Nel caso dei veicoli elettrici — fa sapere Renault —, è importante non solo far conoscere alle aziende la nostra gamma, ma anche illustrare questa nuova tecnologia».

L'impegno nella mobilità elettrica di Alphabet, la società di noleggio a lungo termine di Bmw group, si racchiude nel brand AlphaElectric. «Da settembre — spiega Andrea Cardinali, presidente e amministratore delegato — lanceremo una proposta di noleggio a lungo termine completa di ogni servizio per le auto elettriche, fornendo inoltre una consulenza ad hoc. Il progetto prevede servizi aggiuntivi, come il noleggio di veicoli a motore endotermico da utilizzare in caso di lunghi viaggi, programmi di guida in grado di trasmettere la cultura dell'emobility e un'app per la localizzazione delle infrastrutture di ricarica pubbliche».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le barriere all'adozione

Nell'offerta di veicoli elettrici e/o ibridi da parte della sua azienda, quanto incidono i seguenti aspetti?



Scelte La legge di Stabilità 2013 e la riforma Fornero hanno aggravato la situazione. Il settore chiede correttivi urgenti

Fisco Partita persa con il resto dell'Europa

Per un'auto da 30.000 euro le aziende ne speso 5.900. Detrazione integrale in Germania e Spagna

DI PATRIZIA PULIAFITO

Per l'acquisto di un'autovettura con un costo di 30 mila euro, l'azienda italiana spesa in bilancio 3.615 euro (il 20% di 18.076) e detrae Iva per 2.082 euro (il 40%). In totale 5.697 euro, pari a un quinto dell'importo complessivo. Le tedesche e le spagnole, invece, portano a detrazione il costo integrale (Iva e prezzo). Le francesi e le inglesi arrivano all'80% del totale.

Il confronto

Il disallineamento tra il nostro e gli altri paesi europei è, tra l'altro, l'effetto della legge di stabilità 2013 del governo Monti e della riforma Fornero, che hanno fatto scendere al 20 per cento, la soglia di deducibilità dei costi dal reddito d'impresa, già bassa, e la quota Iva detraibile al 40 per cento.

Rispetto alla Germania noi siamo penalizzati anche da una aliquota dell'Iva più elevata, al 21% (dovrebbe salire al 22%), contro il 19%. La disparità di trattamento

fiscale con gli altri paesi Ue, è tra le ragioni della minore quota di auto aziendali immatricolate in Italia (36%),

rispetto al 62% della Germania, al 55% della Gran Bretagna, al 49% della Spagna e al 43% della Francia. «Il disallineamento di trattamento fiscale con l'Eurozona — aggiunge Paolo Ghinolfi, presidente di Aniasa (Associazione nazionale industria dell'autonoleggio) — e, in generale, la pressione tributaria che, da qualche tempo opprime il settore, sta togliendo ossigeno e competitività alle nostre aziende, rispetto alle concorrenti europee, su un asset rilevante, come l'auto aziendale, soprattutto in questa fase di *credit crunch*, come ha recentemente evidenziato il Centro Studi Confindustria».

Aumenti e rischi

Con la formula del noleggio, infatti, l'azienda rispar-

mia sui costi di gestione e manutenzione del parco veicoli che sono interamente a carico dell'autonoleggiatore. E, non dovendo impegnare

capitali per l'acquisto, all'impresa restano maggiori risorse da destinare all'attività produttiva.

Da Aniasa fanno notare, tra l'altro, che le normative tributarie Monti e Fornero, in materia di deducibilità, sono arrivate dopo una lunga serie di altri aumenti, come quello dell'imposta provinciale di trascrizione dei veicoli al Pubblico registro auto-

mobilitario (Pra), dei premi assicurativi e dei carburanti. Manovre che hanno fatto lievitare oltre misura la tassazione sull'auto, ma con risultati di gettito opposti agli obiettivi. L'effetto immediato, infatti, è stato un calo di 24 mila immatricolazioni che, in prospettiva tendenziale, potranno arrivare, a fine anno, a superare le 80 mila unità, che per l'Erario si tra-

ducono in minori entrate per 350 milioni di euro (tra imposte dirette e indirette).

Il riordino interrotto

In conclusione, tenuto conto che nell'attuale struttura dei trasporti, l'autoveicolo rappresenta un elemento

importante per le aziende e i costi stanno raggiungendo livelli insopportabili — si stima che la spesa aziendale per i trasporti pesi sul bilancio tra il 6% e 8% —, Aniasa invoca un urgente aggiustamento del tiro per portare l'imposizione fiscale allo stesso livello di quella europea.

«Occorre — dice Ghinolfi — riprendere i lavori del disegno di legge sulla delega fiscale, interrotti dalle dimissioni del governo Monti, ricordandosi che proprio a dicembre scorso era stato condiviso il riordino della tassazione dell'auto, in base a principi di progressività, gradualità e con un forte sistema di monitoraggio correttivo». L'Associazione pone l'accento anche su un aspetto importante della formula «noleggio», cioè, l'azione di contrasto all'evasione che esercita. «Perché — spiega Ghinolfi —, ogni adempimento contabile e amministrativo è stabilito dalla normativa tributaria. Si tratta, quindi, di una funzione virtuosa svolta nell'ambito di un più moderno quadro di fiscalità del Paese che si dirama sull'intera composita filiera dell'auto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

36

PER CENTO

Il rapporto sul totale delle immatricolazioni in Italia delle autovetture aziendali. In Germania è il 62 per cento

24

MILA

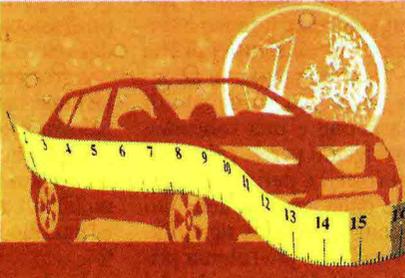
Immatricolazioni in meno a causa delle norme tributarie, secondo l'Aniasa. A fine anno potranno arrivare a 80 mila



⊙ Noi & gli altri

La deducibilità fiscale dei costi delle auto aziendali in alcuni Paesi europei

Paese	Deducibilità (in euro)	Quota ammortizzabile	Costo ammortizzabile (in euro)	Detraibilità Iva
Italia	18.076	20%	3.615	40%
Germania	illimitata	100%	illimitato	100%
Spagna	illimitata	100%	illimitato	100%
Francia	18.300	100%	18.300	100%
Gran Bretagna	18.200	100%	18.200	100%



Fonte: Anlasa

⊙ La tagliola delle imposte

La deducibilità dei costi e la detrazione Iva in alcuni Paesi europei

Prezzo auto 30.000 €					
	Italia	Germania	Spagna	Francia	Gran Bretagna
Deducibilità	3.615	25.210	23.700	18.300	18.200
Detraibilità Iva*	2.082	4.790	6.300	5.880	6.000
TOTALE	5.697	30.000	30.000	24.180	24.200

Fonte: Anlasa
* In base aliquote vigenti al 1/1/2013 nell'Unione Europea