

Rivista del Noleggio e Fleet Management

FLEET
magazine

n 54

Con il Patrocinio
 ANIASA

VC: LA CRISI CONTINUA E IL FURGONE CORRE SUL FILO



Luigi Epomiceno
Athlon Car Lease It



Antonio Pappalardo
VW Leasing



Aniello Colicino
Renault Italia



Alberto Sabatino
Nissan Italia



Alessandro Garzia
RCI Banque



Pietro Teofilatto
Aniasa



Piero Bruno
ITT Motion Technologies

Numero 54 • Anno VI • Novembre 2009 • Poste Italiane Spa - Spedizioni in Abbonamento Postale - DL 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46 art. 1 comma 1 DCB Milano) • Euro 3,50



Tempi duri per chi lavora

Si avvicina la fine dell'anno. E si avvicina, come da tradizione, anche il tempo dei bilanci. Ancora un mese o poco più e ci ritroveremo, prima di dedicarci ai brindisi sotto l'albero, a ripercorrere i dati salienti di questo turbolento 2009, segnato in profondità dagli effetti della crisi economico-finanziaria globale. Un esercizio che, almeno a livello di numeri, per il noleggio e le flotte è avviato a chiudersi in modo pesantemente negativo. Se infatti gli incentivi statali sembrano aver ridato vigore al mercato dell'auto privata, destinato a superare al 31 dicembre i due milioni di unità immatricolate, non altrettanto può dirsi per le vetture aziendali. E neppure per i veicoli commerciali, che nel periodo gennaio-settembre hanno registrato un preoccupante -26,4% e il cui futuro appare oggi più che mai tempestoso. È infatti ormai chiaro, come spiega diffusamente Pietro Teofilatto nel Focus di pagina 44, che gli incentivi, per quanto consistenti, non sono da soli in grado di far ripartire il settore. Troppo pesante è il clima di

sfiducia che ancora si respira tra Pmi, artigiani e commercianti (vale a dire i più classici acquirenti di mezzi da lavoro), alle prese con recessione, ristrettezze del credito e ritardi nei pagamenti e, quindi, assai poco propensi a investire nell'acquisizione di un veicolo. E allora, che fare? Attendere che l'economia riprenda fiato e gli indici di fiducia tornino a salire, certo. Ma intanto, nell'immediato, qualche iniziativa andrà pure messa in campo, per scongiurare il rischio di un tracollo di proporzioni ancora più dirompenti. In questo senso, le associazioni di settore dimostrano di avere le idee chiare, chiedendo ormai da tempo a gran voce alle istituzioni provvedimenti sul piano della fiscalità a favore degli acquirenti: a cominciare dall'estensione ai veicoli commerciali dei benefici della "Tremonti ter", che prevede l'esclusione dall'imposizione sul reddito d'impresa del 50% degli investimenti sostenuti per l'acquisizione di macchinari e apparecchiature. E il Governo, questa è la bella notizia, ha dato segno di condividere tale impostazione. Vuoi vedere che questo travagliato 2009 si chiuderà con una piacevole sorpresa?

roberto.perazzoli@fleetmagazine.com

A dispetto degli incentivi, per il settore dei mezzi commerciali continua la flessione. Ma come interrompere un trend negativo che dura ormai da 18 mesi? Per esempio con interventi sul piano della fiscalità, e l'estensione a questi veicoli dei benefici previsti dalla "Tremonti ter"

di Pietro Teofilatto

Se grazie agli incentivi il mercato delle vetture acquistate per uso privato si è ripreso ed è indirizzato a superare a fine 2009 quota due milioni di unità, il comparto dei mezzi commerciali, analogamente a quello delle auto aziendali, è contrassegnato da segni negativi, che si stanno protraendo da troppo tempo.

ITALIA 2009: SOS FURGONI



Secondo i dati diffusi da Unrae e Anfia, i veicoli da lavoro hanno archiviato a settembre una flessione del 13% sul 2008. E il -26,4% registrato nei primi 9 mesi (Tabella 1) evidenzia una situazione davvero pesante, con un calo che prosegue senza soste da ben 18 mesi.

Non deve ingannare, poi, la flessione di "solo" il 13% rispetto al settembre 2008, perché in quel periodo già si manifestava in pieno la crisi (-17,1% rispetto allo stesso mese del 2007). I dati testimoniano quindi la gravissima situazione attraversata dal mercato dei

TABELLA 1

Il mercato dei veicoli commerciali

	Genn.-Sett. 2009		Genn.-Sett. 2008		
	Consegne	Quota%	Consegne	Quota%	Var. 09/08
Van	16.267	12,6	24.339	13,8	-33,2%
Pick up	12.011	9,3	13.557	7,7	-11,4%
Furgonette	38.208	29,5	40.172	22,9	-4,9%
Furgoni piccoli	16.451	12,7	23.924	13,6	-31,2%
Furgoni medi/grandi	46.456	35,9	73.782	42,0	-37%
TOTALE	129.399	100	175.774	100	-26,4%

Fonte: Anfia-Unrae

CONOSCERE LE REGOLE PER LAVORARE MEGLIO

I veicoli commerciali hanno una normativa specifica che ne regola immatricolazione e utilizzo. Conoscerla e rispettarla permette di scegliere e gestire il corretto inquadramento amministrativo, senza incorrere in problemi operativi.

Conto proprio

La prima scelta da fare dipende dal tipo di attività. L'opzione (art. 82 del Codice della Strada) è tra un uso economico del veicolo per sé o per terzi. È conto proprio quando i trasporti che si svolgono sono un servizio accessorio, per esempio il commerciante che trasporta la merce acquistata dai fornitori o consegna ai clienti quella venduta. I veicoli con peso fino a 6 t sono esenti da ogni licenza.

Conto terzi

Un mezzo è immatricolato a uso terzi quando è impiegato dietro il pagamento di un corrispettivo. Sceglie questa soluzione chi svolge attività di autotrasportatore in conto di terzi. I mezzi non necessitano di autorizzazione: rimane l'obbligo di iscrizione all'Albo nazionale di categoria.

Trasporto alimentari

I veicoli per il trasporto di alimenti freschi o surgelati devono essere omologati secondo le norme ATP (l'accordo internazionale che regola la materia). L'omologazione iniziale vale 6 anni ed è rinnovabile, previo controllo.

Trasporto merci pericolose

Per trasportare gas, infiammabili, acidi, ecc., secondo l'accordo ADR, il mezzo deve essere appositamente omologato. Il conducente dovrà avere, oltre alla patente, l'attestato di formazione professionale che lo abilita a guidare questi mezzi.

Trasporto pacchi postali

Chi intende effettuare trasporto di pacchi fino a 20 kg deve richiedere licenza al ministero dello Sviluppo Economico, cui è stata attribuita la competenza sulle comunicazioni.

La patente giusta

Per condurre i veicoli con peso complessivo non oltre le 3,5 tonnellate, occorre avere 18 anni e la patente B. I cittadini UE residenti in Italia non hanno l'obbligo di convertire la patente e possono guidare i mezzi a cui sono abilitati. Si può chiedere alla Motorizzazione il riconoscimento del documento (uno specifico adesivo sulla patente).

TABELLA 2

Veicoli commerciali & noleggio

	al 30/06/2008	al 30/06/2009	Var. giugno 2008/giugno 2009
Immatricolazioni			
Lungo termine	17.408	11.196	-36%
Breve termine	4.315	2.510	-42%
Totale	21.723	13.706	-37%
Flotta circolante			
Lungo termine	122.441	121.563	-1%
Breve termine	7.704	6.959	-10%
Totale	130.145	128.522	-1%

Fonte: Elaborazioni Aniasa

veicoli commerciali, ormai ancorata, rispetto a un andamento normale, a un -30%. Ma che cosa sta succedendo? È evidente che gli incentivi, seppure consistenti, non sono sufficienti a far ripartire il settore e, nell'ipotesi di una proroga anche nel 2010 con risorse

inferiori, diventa sempre più urgente intervenire prima di un crollo di più gravi proporzioni. Potrebbero essere molto utili provvedimenti sul piano della fiscalità a vantaggio degli acquirenti, tipicamente commercianti, artigiani e in genere piccole e medie aziende. Si trat-

ta di soggetti imprenditoriali che più di tutti stanno soffrendo della recessione, accentuata dalle ristrettezze del credito e dai pesanti ritardi nei pagamenti. È chiaro che in questo clima d'incertezza e di carenza di forti spinte al rinnovo, gli indici di fiducia non brillano, si rinviando gli investimenti e si cerca di risparmiare su tutto.

Soffre anche il noleggio

E il noleggio? Anche qui, dopo una crescita decennale, si risente della generale crisi del mercato automobilistico e, come evidenziano i dati al primo semestre 2009 (Tabella 2), le immatricolazioni languono. Nel Nlt l'approccio della clientela è molto condizionato dalla congiuntura che, come per le vetture, spinge a rinviare nel tempo il rinnovo dei contratti e a optare per una maggiore durata di almeno 12 mesi. I veicoli in flotta circolante sono sostanzialmente stabili, a conferma che chi usa il noleggio ne conosce e apprezza vantaggi e benefici. Nel breve termine si nota una più marcata riduzione di nuove immatricolazioni, generata dalle minori richieste complessive della clientela sia aziendale che privata. In questo comparto, il segmento dei furgoni è sempre stato oggetto di variazioni periodiche, connesse a un maggior periodo di durata in flotta dei mezzi, ormai sempre più vicina ai 18-20 mesi. Di fronte alla situazione di crisi, le associazioni che rappresentano il settore chiedono con forza che l'acquisizione dei vc sia inserita nelle agevolazioni previste dalla "Tremonti ter" per i beni strumentali (esclusione dall'imposizione sul reddito d'impresa del 50% degli investimenti in determinati macchinari e apparecchiature). Si tratta, del resto, di una posizione condivisa dal Governo con un apposito OdG accolto alla Camera nell'ambito del DL "anticrisi" il 27 luglio scorso. La manovra economica di fine anno è già partita, e bisogna risolvere il comparto.

LO COMPRO. ANZI, LO PRENDO IN PRESTITO

Inquinamento, prezzi dei carburanti, nuove esigenze della committenza. Sono varie le ragioni per cambiare la forma di acquisizione di un furgone. Il mercato propone alternative come il noleggio a lungo termine o formule "su domanda", quali noleggio breve e van sharing.

Noleggio a lungo termine

Con il Nlt il cliente sceglie e dispone di un veicolo nuovo, per un periodo prestabilito. Il contratto prevede un canone fisso con eventuale maxirata iniziale e un livello di servizio prestabilito. Offre tre grandi vantaggi: spesa dilazionata e costante; certezza dei costi per tutto il ciclo di vita, eliminazione costi/problemi causati da manutenzione e servizi. A proporre il Nlt sono specialmente società che appartengono a banche o gruppi finanziari, oppure operatori legati a Case auto. Il più diffuso.

Noleggio a breve termine

Un tempo interessava il privato, oggi anche le aziende per coprire periodi di fermo per manutenzione o per brevi necessità di un mezzo diverso. Se non per il trasportatore, è interessante per il "popolo del conto proprio": si paga il veicolo solo quando serve. Ci sono proposte anche per un anno o con cambi di tipologie di veicolo. A offrire il breve termine sono le classiche società di Rent a car, ma anche realtà locali; si diffonde (sulla scia dell'esigenza di fornire veicoli sostitutivi) in concessionarie, officine e carrozzerie.

Van sharing

È un noleggio breve con canone di abbonamento e fatturazione a consumo. Vantaggi: costi ridotti e prevedibili (sapendo i km da percorrere), parco ecologico (molti i veicoli a metano o ibridi) e, spesso, accesso ai centri storici, sosta gratis nelle zone blu. C'è un circuito nazionale, Iniziativa car sharing, che opera nelle grandi città. Ancora poco usato.