

Dal **gennaio** scatteranno gli **ecoincentivi per le auto elettriche**, ma anche stanziamenti per le **infrastrutture di ricarica**. L'obiettivo di favorire la **mobilità "verde"** è lodevole, però **non mancano i dubbi**. Specie da parte delle **flotte**

ELETTRICO ECCO GLI INCENTIVI

di Pietro Teofilatto

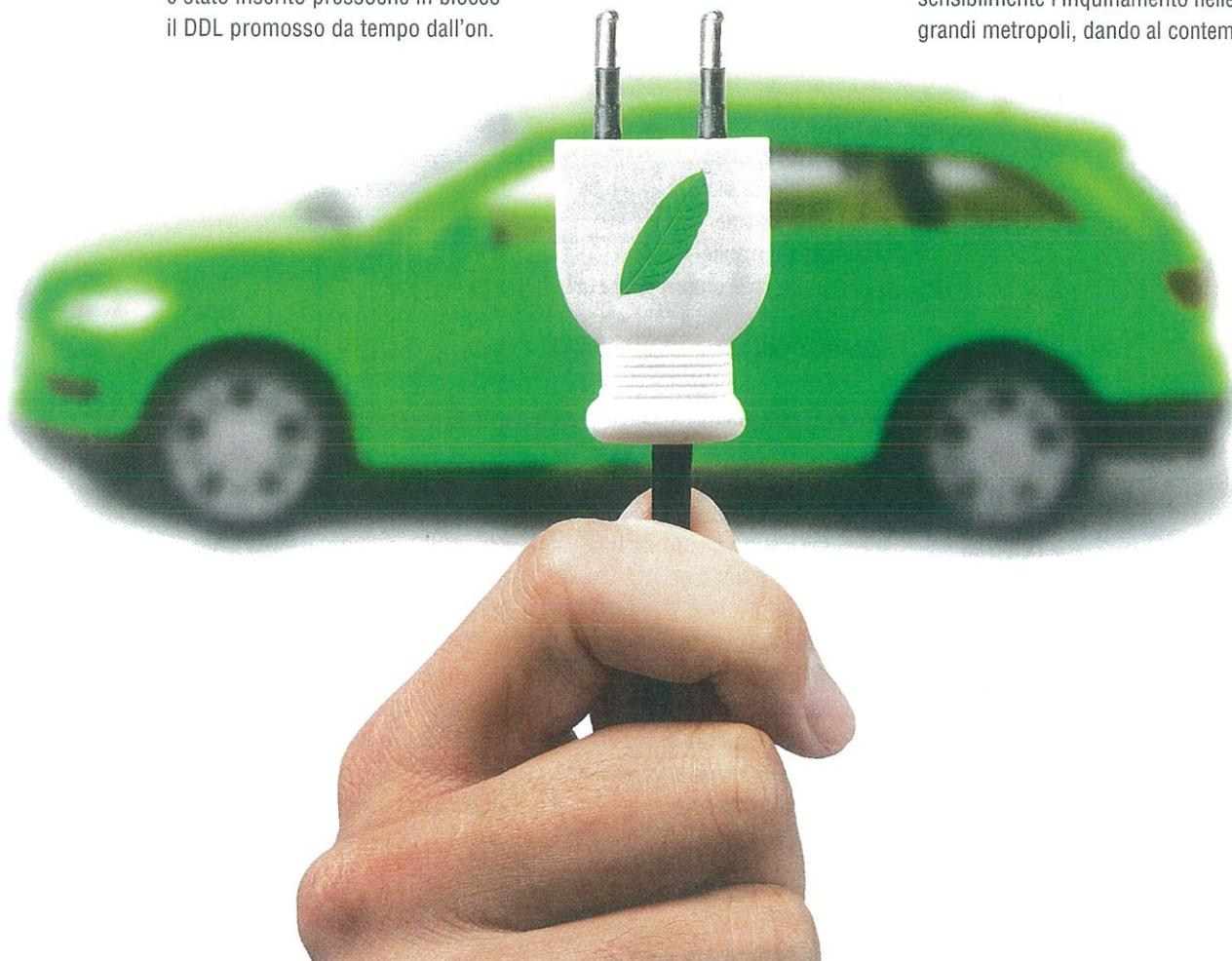
Discussi, osteggiati, negati e già oggetto di controversie, alla fine gli incentivi all'automobile sono tornati.

Inaspettatamente, in sede di conversione in Legge n. 134 del 7 agosto scorso del Decreto sviluppo, è stato inserito pressoché in blocco il DDL promosso da tempo dall'on.

Ghiglia e fermo in Commissione Attività Produttive per mancanza di copertura. Chissà, forse il Governo, dopo la raffica di spropositata tassazione, ha cominciato a ricordarsi del mondo dell'auto e ha considerato le innumerevoli, e sempre inascoltate, richieste di sostegno formulate da tre anni a questa parte?

Risorse esigue, obiettivi ambiziosi

Se uno degli obiettivi è promuovere la diffusione di vetture ecologiche per sostenere l'industria automobilistica (insieme al suo immenso indotto) e per ridurre le polveri sottili PM10, probabilmente ci voleva un maggior impegno. Anche perché le risorse appaiono abbastanza esigue e gli obiettivi ambiziosi. "Ridurre sensibilmente l'inquinamento nelle grandi metropoli, dando al contempo



al cittadino il diritto alla mobilità" (così nei lavori parlamentari) con uno stanziamento di agevolazioni per 140 milioni in un triennio è di certo molto difficile. E gli incentivi alle vetture elettriche e ibride non bastano a sostenere le vendite di auto, collegati per di più a un fondo a esaurimento, in quanto rivestono un ruolo fondamentale anche altri fattori, quali lo sviluppo della geografia urbana, la maturità dei mercati, ma soprattutto, lo sviluppo delle infrastrutture per la ricarica. Vero è che non sono previsti solo ecoincentivi, perché senza centri di ricarica il mercato di auto ibride o elettriche non reggerebbe. È pertanto da valutare positivamente la previsione di fondi anche per la realizzazione di reti infrastrutturali per la ricarica dei veicoli elettrici, la messa a disposizione obbligatoria di colonnine di ricarica come condizione necessaria per la costruzione di centri commerciali, uffici e capannoni industriali. Così come i lavori in corso per un Decreto ministeriale atto a stabilire norme indirizzate alla trasformazione del motore, rendendolo elettrico. Going electric? È ancora presto, considerando che in Italia sono state immatricolate nei primi otto mesi del 2012 solo 329 auto elettriche e 3.604 ibride (a cui si aggiungono comunque altre 40mila a metano/Gpl). Ma d'altra parte "bisogna pure iniziare a scalare la montagna" e oggi quasi tutte le Case hanno in listino auto eco-incentivabili.

Tre anni di contributi

Gli incentivi saranno in vigore da gennaio 2013 fino al 31 dicembre 2015 e si concretizzano in un contributo del 20% nel biennio 2013-2014 per un massimo di 5.000 euro e del 15% nel 2015 per un massimo di 3.500 euro. A beneficiarne saranno le auto ecologiche, vale a dire quelle alimentate da energia elettrica, ibrida

COME FUNZIONERANNO GLI INCENTIVI

Emissioni di CO2 (g/km)	% sul prezzo	Contributo max €
Anni 2013-2014		
0 - 50	20	5.000
51 - 95	20	4.000
96 - 120	20	2.000
Anno 2015		
0 - 50	15	3.500
51 - 95	15	2.000
96 - 120	15	1.800

La legge prevede anche la stesura di un piano per la realizzazione di infrastrutture per la ricarica, in modo da garantire su tutto il territorio livelli minimi di accessibilità al servizio

o carburanti alternativi come Gpl, metano, biometano, biocombustibili e idrogeno con emissioni di CO2 inferiori ai 120 g/km. È necessaria però la rottamazione della propria vettura con almeno 10 anni di anzianità.

Le critiche delle flotte

Considerato che gli stanziamenti maggiori (il 70% dei fondi) sono destinati alle flotte aziendali pubbliche e private, nonché ai taxi e ai noleggi

senza conducente, è proprio da questo comparto che si sollevano critiche e la necessità di chiarimenti. È infatti molto difficile immaginare la rottamazione di veicoli con anzianità di 10 anni (uno dei requisiti base), considerando che tra le company car il periodo normale di vita non supera i 4 anni e che si tratta di una situazione rarissima anche tra gli artigiani e i professionisti. E, inoltre, il regime UE sulla ammissibilità massima di agevolazioni statali ne

UTILITARIE ECO-INCENTIVABILI

L'incentivo non è previsto solo per le auto a emissioni zero, elettriche e ibride, o per quelle a Gpl e metano, ma anche - seppure nella misura più bassa - per alcune piccole e citycar, fra cui quelle della tabella sotto.

Fiat 500 Twinair (92 g/km di CO2)	Alfa MiTo 1.3 JTDm 85 Cv (90 g/km)
Citroën DS3 1.6 e-HDi 90 (87 e 95 g/km, solo alcune versioni)	Fiat Punto 1.3 MJT II 85 Cv ECO (90 g/km)
Kia Rio 1.1 CRDi WGT LX ed EX (94 g/km)	Opel Corsa 1.3 CDTI 95 Cv ecoF (94 g/km)
Peugeot 208 1.4 8V e-HDi 68 Cv (87 g/km)	Renault Twingo 1.5 dCi 75 Cv (90 g/km)
Seat Ibiza (89 g/km)	Skoda Fabia 1.2 TDI CR 75 Cv GreenLine (89 g/km)
Smart fortwo 800 40 kW (86 g/km)	Suzuki Alto 1.0 GPL (93 g/km)
Volkswagen Polo 1.2 TDI BlueMotion (89 g/km)	Volvo C30 e V40 D2 con start&stop (entrambe 94 g/km)

riduce l'utilità per le aziende, anche se si hanno flotte inferiori a 20-30 unità. Ai privati resterà alla fine davvero poco, anche se potranno accedere ai limitati fondi a loro destinati senza rottamare alcuna macchina.

Rete e ricerca saranno fondamentali

La legge prevede anche la stesura di un piano nazionale per la realizzazione di un'infrastruttura per la ricarica dei veicoli elettrici, in modo da garantire su tutto il territorio livelli minimi di accessibilità al servizio. Saranno prese in esame, inoltre, diverse azioni a sostegno della ricerca tecnologica su questo fronte. Infine, vengono proposte tariffe "promozionali" per il consumo di energia elettrica e di gas allo scopo di incentivare il mercato. Di particolare attenzione gode anche la

ricerca, alla quale verranno destinati nuovi fondi. L'obiettivo è dare una prospettiva allo sviluppo delle auto ecologiche in Italia

E il noleggio?

Il noleggio si sta sempre più interessando all'elettrico. Seguendo l'esempio delle consorelle europee, sono infatti numerose le iniziative intraprese dalle aziende del Nlt e del Rac, che stanno sperimentando e diffondendo le auto a emissioni zero, specialmente in contesti urbani o intermodali. Oltre alla necessità di modalità di rifornimento uniformi, forse sarebbe stato utile prevedere una congrua detraibilità dell'Iva o la possibilità anche per i privati di dedurre i costi di noleggio di auto a basso impatto ambientale. In questo caso, si toglierebbero certamente

dalle strade le tante Euro 0, 1 e 2 ancora circolanti.

In ultima analisi, si tratta fondamentalmente di un'iniziativa volta alla sperimentazione e alla diffusione, soprattutto nei contesti urbani, di flotte pubbliche e private di veicoli a basse emissioni di CO2. Interpretiamola come un primo esperimento per sviluppare la mobilità con veicoli ecologici, pur in un momento di congiuntura negativa e indubbia scarsità di risorse. È comunque evidente che il provvedimento rischia di essere un timido palliativo alla crisi della filiera automobilistica e che il Governo deve impostare al più presto nuove azioni capaci di far riprendere i consumi e ridurre l'enorme pressione fiscale. E, con essi, rilanciare davvero la propensione verso l'auto.

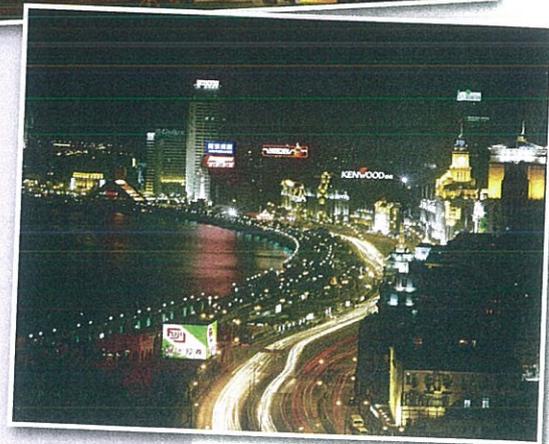
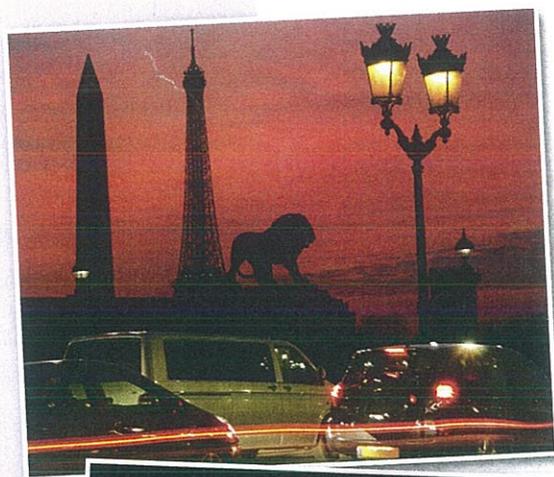
COSA SUCCEDDE ALL'ESTERO: I CASI FRANCIA E CINA

In Francia il Governo ha presentato a luglio il piano di sostegno al settore auto, un programma di incentivi indirizzato alla promozione delle vetture più ecologiche, precisamente ibride ed elettriche. È previsto un incremento da 5.000 a 7.000 euro del contributo all'acquisto delle elettriche e un raddoppio di quello per le ibride, che raggiungerà così i 4.000 euro.

Anche gli sconti fiscali per le vetture termiche più virtuose verranno rimodulati e cresceranno di 100 o 150 euro a seconda delle emissioni di CO2. Il programma prevede per tutto il 2013, inoltre, importanti investimenti nel settore della ricerca e dello sviluppo, indirizzati alla riduzione dell'impatto ambientale delle auto. Secondo le stime, il programma di incentivi consisterà in quasi 500 milioni di euro nel 2013, cifra che verrà coperta in gran parte dall'incremento delle imposte sui modelli che emettono quantitativi elevati di CO2.

Anche in Cina, il Governo dovrebbe presto presentare un programma d'incentivi dedicati alle vetture a basse emissioni. L'obiettivo è contribuire a ridurre l'inquinamento nelle metropoli, favorendo la diffusione di modelli ibridi ed elettrici.

Sono previsti importanti investimenti per la creazione delle infrastrutture necessarie, ma anche finanziamenti per le aziende impegnate nella ricerca e nella progettazione di veicoli a basso impatto ambientale. Potrebbe essere la svolta verso l'elettrico? Di certo, sarà un'opportunità che le principali Case mondiali non si lasceranno sfuggire.



Se il mercato dell'auto soffre, quello dei **veicoli commerciali** di certo non sorride. Anzi, paga un dazio **particolarmente pesante** alla congiuntura. Quali sono le **strategie anti-crisi** messe in campo dai costruttori? E le **prospettive** per il futuro? Un'analisi a 360°

MEZZI DA LAVORO RADIOGRAFIA DI UNA

di Marco De Rosa

Non c'è che dire: per il mercato dei veicoli commerciali questo è un vero e proprio anno dei record. Peccato che si tratti di record esclusivamente negativi.

Guardando i dati relativi ai primi otto mesi, infatti, ci si accorge che era addirittura dal 1994 che il settore non sprofondava a simili livelli di immatricolato: poco più di 78mila unità tra gennaio e agosto,

pari a uno sconcertante -35,1% rispetto allo stesso periodo del 2011, quando le immatricolazioni erano state 120.785. E fosche, non potrebbe essere altrimenti, risultano anche le previsioni per la fine dell'anno, che dovrebbe chiudersi attorno alle 115/120mila targhe, con una flessione di circa il 30% sul già non entusiasmante 2011.

Per i mezzi da lavoro, insomma, è crisi nera.

Una crisi che si specchia in quella più generale dell'automotive ma che nel contempo assume tratti assolutamente peculiari, figli della specifica natura "professionale" dei

mezzi in questione e del loro essere, quindi, particolarmente sensibili alle fluttuazioni del quadro economico. Per cercare di comprendere meglio i caratteri di questa crisi, il suo impatto sui comportamenti della clientela e, di conseguenza, le principali strategie messe in campo dai costruttori al fine di reggere gli scossoni della congiuntura, abbiamo interpellato tre dei brand che tradizionalmente presidiano le posizioni di vertice delle classifiche di vendita: Fiat Professional, PSA Peugeot Citroën e Renault. Le voci di Unrae e Aniasa (vedi i rispettivi box) ci hanno invece aiutato a inquadrare compiutamente

Fiat Ducato



CRISI



trend e prospettive di mercato e, in particolare, le più recenti performance del segmento furgoni sul fronte del noleggio a lungo e a breve termine.

Le cause della flessione, le richieste dei clienti

"I dati parlano chiaro - esordiscono i responsabili Mercato Italia di Fiat Professional -: nel confronto con i primi otto mesi del 2011, quest'anno il settore perde oltre 42mila immatricolazioni. Le cause? Volendo sintetizzare, le principali si possono far risalire alla congiuntura economica generale, alla diffusa difficoltà di accesso al credito e all'attuale mancanza di un piano strutturato di rilancio per le imprese italiane, che ha condizionato e condiziona fortemente gli investimenti delle aziende stesse". Non dissimile l'analisi di Nino Colicino, direttore vendite flotte di Renault Italia, che introduce anche qualche ulteriore elemento di riflessione: "All'origine di questa flessione del mercato,

In alto, Peugeot Expert; sopra, Citroën Nemo.

Sotto, da sinistra, Nino Colicino, direttore vendite flotte di Renault Italia, e Vincenzo Della Corte, responsabile veicoli commerciali del Gruppo PSA Peugeot Citroën.

è ovvio, c'è prima di tutto la situazione economica del Paese, di cui le piccole e medie imprese avvertono gli effetti a 360 gradi: ottenere credito è sempre più complicato, così come avere nuove commesse. Ne consegue una diffusa impossibilità di andare a sostenere nuovi investimenti, come dimostra il fatto che, per esempio, molti noleggiatori stanno ancora lavorando sulle proroghe dei contratti. In questa fase si cerca insomma di 'non decidere', in attesa di futuri sviluppi che portino a una ripresa economica o all'introduzione di nuove regole. Va poi detto che, se è vero che la crisi è globale, è anche vero che in Italia la si avverte in maniera particolare, visto che da noi il settore della mobilità d'azienda non gode di quei vantaggi fiscali che sono invece previsti in altri Paesi europei".

Vincenzo Della Corte, responsabile veicoli commerciali del Gruppo PSA Peugeot Citroën, ci consegna invece una riflessione sull'effettiva dimensione della crisi in atto che, se non cambia il quadro generale, rappresenta comunque un'importante precisazione di cui tenere conto in sede di analisi: "La crisi è senza dubbio profonda, ma c'è da dire che, come gli operatori del settore sanno bene, oggi il mercato non perde realmente il 35% rispetto al 2011. E questo perché i numeri dell'anno scorso erano stati pesantemente influenzati dal caso di Poste Italiane, che da sola aveva portato ben 14mila immatricolazioni con un unico costruttore. Le cifre reali parlano quindi di un decremento



percentuale inferiore, anche se comunque molto significativo". In una simile situazione di difficoltà e incertezza, non stupisce che aziende e professionisti preferiscano rimandare a tempi migliori la sostituzione dei veicoli commerciali, scegliendo di mantenerli in flotta più a lungo. Una volta però che si decidono a compiere il "grande passo" e a investire per dotarsi di un nuovo mezzo, che cosa chiedono di più e di diverso rispetto al recente passato? In che modo,



Renault Master

VALENTE (UNRAE): "LA RETROMARCIA CONTINUA"

"Il comparto dei veicoli commerciali è il primo sensore dello stato di salute di un'economia. E, non da oggi, in Italia quel sensore volge decisamente al brutto". **Romano Valente**, direttore generale dell'Unrae (nella foto), non usa mezzi termini nel descrivere lo stato di salute del



comparto dei mezzi da lavoro. "Parlare di 'stato di salute' - prosegue - è un eufemismo. Il mercato continua infatti la sua retromarcia: in luglio ha segnato un nuovo record negativo, registrando in volume il peggior risultato dal 1990. Sulla stessa scia il livello delle immatricolazioni di agosto: bisogna tornare indietro al 1994, per trovare un risultato peggiore". In dettaglio, i veicoli venduti in luglio sono stati 9.241, in flessione del 28,5%, mentre agosto,

con 4.993 immatricolazioni, ha segnato una riduzione del 23,6%. Nei primi otto mesi il comparto ha già perso oltre 42mila unità, con un consuntivo di 78.448 immatricolazioni, in flessione del 35,1% rispetto a un anno fa.

"Lo stato generale di crisi della nostra economia - conclude Valente - con il conseguente calo delle merci trasportate, a cui si affiancano le difficoltà delle imprese a ottenere credito all'acquisto, non lasciano intravedere segnali di ripresa nel breve periodo. La previsione di Unrae per la chiusura del 2012, pertanto, si attesta fra le 115mila e le 120mila immatricolazioni, circa il 30% in meno rispetto ai livelli dello scorso anno".

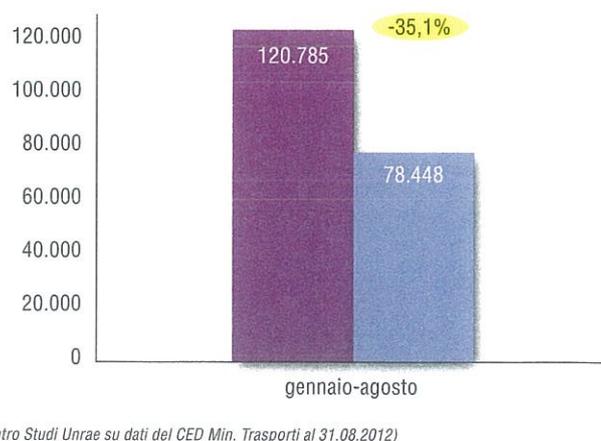
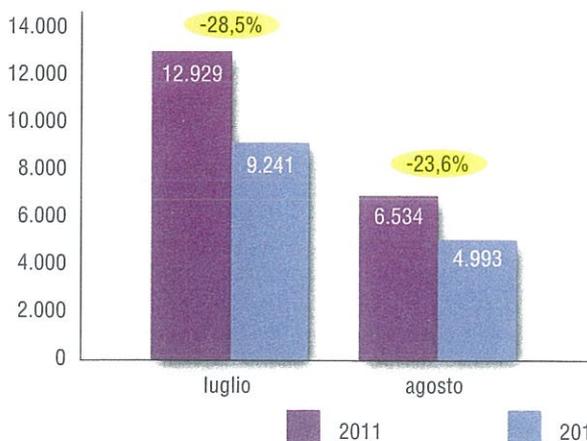
insomma, la crisi ha modificato le loro esigenze e aspettative?

"Quello che emerge ultimamente - risponde Della Corte - è l'accresciuta attenzione del cliente nei confronti del costo di gestione complessivo del veicolo, che molto spesso risulta più importante dello stesso prezzo di listino". Secondo Colicino, invece, anche in tempi di focalizzazione spinta sul Tco, "il prezzo continua a farla da padrone nell'influenzare le decisioni di acquisto del cliente professionale. Altrettanto importanti però risultano le possibilità di finanziamento e, quindi, di dilazionare nel tempo i pagamenti".

Cosa fanno i costruttori?

Alla luce della congiuntura economica in atto, e delle conseguenze che questa comporta sugli atteggiamenti della clientela, i costruttori si organizzano per mettere in atto

IMMATRICOLAZIONI VEICOLI COMMERCIALI



strategie commerciali e di prodotto adeguate a fronteggiare il difficile momento di mercato. Ciascuno, è ovvio, perseguendo una propria strada, anche se nelle politiche dei diversi brand non mancano tratti comuni.

“La nostra scelta - afferma per esempio Fiat Professional - è stata quella di affrontare la crisi sforzandoci di essere ancora più vicini alle esigenze dei clienti. Un obiettivo che perseguiamo attraverso l'offerta di alimentazioni alternative come il metano, capaci di garantire sensibili risparmi nei costi di gestione; la commercializzazione di nuovi prodotti quali Doblò Work Up e Doblò Cargo XL per consentire, a costi inferiori, livelli di carico tipici dei segmenti superiori; proposte finanziarie flessibili e a condizioni agevolate, per andare incontro alla limitata liquidità presente sul mercato”.

Altrettanto articolata (ed efficace, almeno a giudicare dai risultati in termini di market share) è la strategia sviluppata da Renault, che Colicino riassume così: “Abbiamo deciso di puntare sulla continuità rispetto agli ultimi due anni, durante i quali abbiamo investito in maniera massiccia proprio sul fronte dei veicoli commerciali attraverso la creazione di una rete di dealer specialisti, Renault Pro+. I risultati? Nonostante il contesto di crisi, cresciamo in quota di mercato, salendo quasi fino al 7,5%. Ormai in Italia siamo il terzo costruttore, mentre l'anno prima eravamo al quinto posto e quello prima ancora al settimo”. Proseguendo negli investimenti, poi, a partire da settembre la Casa ha dato vita a una nuova divisione, Renault Fleet Division, dedicata sia ai veicoli commerciali sia, più in generale, a tutta la clientela aziendale.

“In questa nuova struttura orientata al mondo business - prosegue Colicino - il nostro partner è RCI Banque, che ci supporta a 360 gradi. L'obiettivo

TEOFILATTO (ANIASA): “CALANO LE IMMATRICOLAZIONI, TIENE LA FLOTTA”

Seppure in misura minore rispetto alle altre formule di acquisizione del mezzo, anche il noleggio risente dei venti di crisi che soffiano sul settore dei veicoli commerciali. “Dopo un ottimo andamento nel 2011 delle immatricolazioni di furgoni a uso noleggio, con un complesso di ben 37mila unità e un aumento del 45%, il comparto ha visto il primo semestre 2012 risentire notevolmente del fermo dell'economia - spiega **Pietro Teofilatto**, direttore di Aniasa (nella foto) -.



Gli indicatori generali segnano infatti un calo di 7.000 nuove unità tra noleggio a lungo e breve termine. Peraltro, la flotta continua a essere stabile, anzi in leggero aumento. Come nel comparto auto, anche in quello dei veicoli commerciali si continuano insomma ad apprezzare i vantaggi economici, finanziari e gestionali del noleggio, semmai concordando una proroga dei contratti, la cui durata media, per i furgoni, dai 36-48 mesi standard è salita fino a 52 mesi”.

Immatricolazioni veicoli commerciali a noleggio - I semestre 2012-2011

	2012	2011	Var. %
Lungo termine	10.856	17.143	-36%
Breve termine	2.560	3.268	-22%
Totale	13.416	20.411	-35%

Fonte: Aniasa

Flotta veicoli commerciali a noleggio - I semestre 2012-2011

	2012	2011	Var. %
Lungo termine	120.000	118.000	+1,6%
Breve termine	6.012	6.450	-7%
Totale	126.012	124.450	+1,3%

Fonte: Aniasa

è quello di proporre alle aziende pacchetti che comprendano, oltre al prodotto, anche il finanziamento e i servizi”.

Anche in casa PSA Peugeot Citroën la tendenza è quella di offrire sempre più pacchetti completi, partendo da un elemento che al costruttore francese (e ai clienti) sta oggi particolarmente a cuore: il Total cost of ownership. “Intendiamo rivolgerci al cliente in modo ancora più professionale - riprende Della Corte -, dandogli la visione di quello che è il costo totale di gestione del mezzo commerciale: acquisto, manutenzione, ecc. Per questo elaboriamo offerte di pacchetti ‘veicolo + servizi’ in collaborazione

con la nostra finanziaria captive. Sempre più spesso, poi, le nostre proposte sono complete anche in termini di allestimento: in altre parole, il concessionario o l'account sono in grado di vendere, oltre al veicolo, al servizio e a un pacchetto manutentivo per l'intero ciclo di vita del mezzo, anche lo specifico allestimento che serve al cliente. In termini di prodotto, poi, anche per quanto riguarda i veicoli commerciali il Gruppo continua a seguire l'onda delle nuove tecnologie: parliamo per esempio di soluzioni di micro-ibrido, soprattutto per i modelli di piccola taglia, ma anche di soluzioni ad alimentazione elettrica, che nel 2013 lanceremo su Peugeot Partner e Citroën Berlingo”.