



Previsione Aniasa: trasporto integrato

Il presidente dell'Associazione dell'autonoleggio Ruggiero sostiene che ci sarà una forte integrazione fra le varie forme di trasporto e una non prevarrà sull'altra.



Q Fabrizio Ruggiero Aniasa

«Il concetto di mobilità cambia
Le varie forme di trasporto
saranno sempre più integrate»

L'INTERVISTA

La calma è la virtù dei forti e Fabrizio Ruggiero è uno che parla con calma. Ad di Europcar Italia, è da gennaio il presidente di Aniasa e, al contrario dei suoi predecessori, non mette in cima alla lista la solita questione della fiscalità. Auspica il dialogo con il mondo dell'auto presso le istituzioni per creare nuove opportunità e vede un noleggio "open source" accanto ad una piattaforma che comprenda tutte le forme di mobilità.

Partiamo dai dati. L'auto aziendale in marzo ha sfondato il tetto del 40% e il noleggio è cresciuto del 30% nel trimestre. Il privato è debole, ma c'è una tendenza strutturale innegabile. Come si evolverà la situazione? Marzo ha consolidato il dato del trimestre, aprile sarà ancora sostenuto e a maggio ci sarà una stabilizzazione che, insieme a una ripresa del mercato retail, porterà a un riequilibrio tra privati e business. Per il NLT l'impulso arriva dai grandi clienti, dopo un periodo di proroghe contrattuali e rinvio di immatricolazioni. Per il breve termine, i segnali positivi arrivano dai turisti in arrivo in Italia, meno buoni quelli che riguardano il domestico business.

Qual è un bilancio fisiologico tra privati e noleggio una volta che il mercato si stabilizzerà?

Credo che con il

regime di tassazione attuale, possiamo attestarci su il 22-23%, massimo al 25% e il noleggio può arrivare tra il 50% e il 70% tra i canali business dove rimane lo zoccolo duro dell'acquisto e del leasing, soprattutto per soggetti come l'agente di commercio o il libero professionista.

Dov'è il break even tra fiscalità più favorevole e maggiore gettito generato da un mercato più elevato?

Dal mio punto di vista non c'è break even. Prima di tutto, bisogna che il paese ricominci a "macinare" Pil e preferisco che il governo, più che spendere nell'incremento di detraibilità o nella deducibilità, si impegni su questioni più strutturali riattivando fiducia, consumi e crescita dei quali beneficerebbe anche il noleggio. Poi si potrà parlare di un'evoluzione progressiva del regime fiscale per l'auto aziendale.

Come vede lo sforzo delle case di proporre ai privati forme di acquisto simili al NLT?

Secondo me non hanno il potere di acquisire i clienti propensi oggi all'acquisto. Vedo invece in maniera molto favorevole tutti i fenomeni di mobilità pura che si stanno sviluppando nelle grandi città, ma che hanno un futuro anche quelle di medie dimensioni.

Finalmente rent-a-car e car sharing collaborano. Come vede lo sviluppo del fenomeno?

In modo estremamente positivo. Ricerche internazionali dimostrano che chi utilizza il car sharing tende ad abbandonare la proprietà dell'auto per abbracciare un concetto di mobilità più ampio, generando più business per le aziende di noleggio, sia a breve sia a lungo termine.

Qual è invece il prossimo step per il noleggio nel mondo della mobilità?

L'integrazione delle piattaforme. Oggi il mercato della mobilità è suddiviso in varie forme. Il passo successivo è nelle applicazioni che consentono un'integrazione ancora più spinta, non solo tra rent-a-car, NLT o car sharing ma anche car pooling, mezzi pubblici, bike sharing, treno e aereo. C'è un punto in cui la mobilità non ha confini dal punto di vista dello strumento. Il solo problema è quello dei costi.

C'è possibilità di dialogo con il mondo dell'auto?

Siamo sicuramente diversi: loro vendono un prodotto "fisico", noi vendiamo un servizio. C'è collaborazione, ma è chiaro che il vero punto di sintesi deve essere non il ruolo dell'auto, ma della rete distributiva. Oggi prodotti come i nostri sono vissuti dai concessionari come sostitutivi all'acquisto e talvolta avversati.

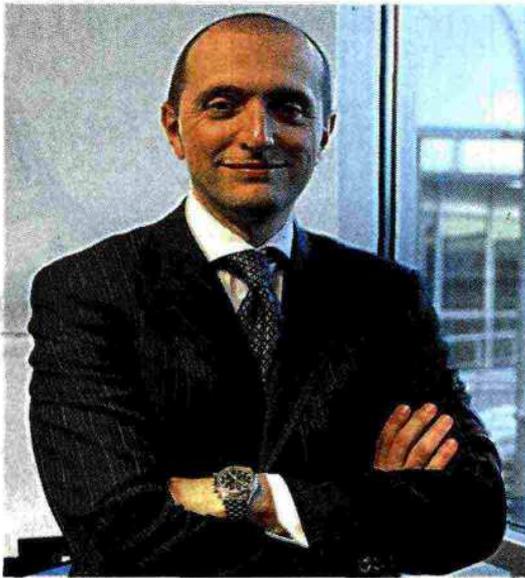
L'autonoleggio è un business maturo e dinamico. Che cosa può insegnare a quello dell'auto?

Mettersi in cattedra mai, da imparare sempre, anche dal mondo dell'auto. Guardiamo cosa è riuscita a fare Fiat con Chrysler: ha fatto ripartire un'azienda in un mercato duro, senza cash.

Tre cose che chiederebbe alle istituzioni?

Sicuramente l'abolizione del superbollo, misura di facciata, controproducente e recessiva; la riduzione dei tempi di denuncia dei sinistri che tutela alcune categorie, ma alimenta le truffe; in terzo luogo un tavolo tecnico e operativo che, così come è stato fatto a Milano e Roma, abbia l'obiettivo di capire le cose che si possono fare e le regole per realizzarle, facilitando la mobilità e creando nuove opportunità. Ad esempio, in Italia il noleggio dei mezzi commerciali oltre 35 quintali non è consentito, ma il nostro parco è più anziano di quello delle vetture.

Nicola Desiderio



**AL GOVERNO NON
CHIEDO INTERVENTI
SUL SETTORE, MA
SU TEMI STRUTTURALI
PER RIATTIVARE
FIDUCIA E CONSUMI**

**IN QUESTI MESI
IL RAPPORTO FRA
VENDITE AI PRIVATI
E ALLE AZIENDE È
ANOMALO, TORNERÀ
FRA IL 22% E IL 25%**



medie o grandi che siano. Chiediamo inoltre di detrarre parte del costo dell'auto anche per i privati affinché diventino clienti NLT. In ogni caso, vedo nei rapporti di partnership con le società di NLT il modo per creare la migliore efficienza possibile nel servire il cliente finale, nell'interesse sia della casa sia del noleggiatore. Qual è il vantaggio per il cliente finale dell'auto come utilizzo e

non come proprietà?

Detraibilità, assenza di ulteriori oneri gestionali e certezza dei costi sono i vantaggi per le aziende. Per il privato in più c'è il beneficio di poter cambiare automobile più frequentemente, con livelli di sicurezza più elevati e con impatto ambientale più basso, aspetto sempre più importante.

Il modo di vendere auto può cambiare insieme alle flotte?

Per le aziende il processo è già partito, cominciando dalle grandi e scendendo pian piano verso le piccole e medie imprese, i professionisti e le partite Iva. Qui ci sono ancora margini di crescita per il futuro. L'interlocutore sarà la società di noleggio o la casa automobilistica? Dipenderà dal livello di aggressività, competenza e strategia messi in campo.

Nicola Desiderio



UN MERCATO FLOTTE IN SALUTE FAVORISCE L'USATO FRESCO E TIENE BASSA L'ANZIANITÀ DEL PARCO CIRCOLANTE



A CRESCERE È SOPRATTUTTO IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE, NON SOLO VERSO LE AZIENDE MA ANCHE VERSO I PRIVATI

Le associazioni

I più importanti anelli della filiera automotive

L'Unrae, l'associazione dei Costruttori esteri operanti in Italia, è una delle più importanti del settore automotive insieme all'Anfia (i costruttori nazionali fra i quali non c'è più Fiat che tempo fa ha deciso di uscire) e alla Federauto (rappresenta tutti i concessionari delle varie reti ufficiali). Queste associazioni insieme all'Acì erano quelle che facevano parte della Consulta Automotive voluta dall'ex Ministro per lo Sviluppo Flavio Zanonato per operare in un tavolo permanente condiviso anche con Aniasa, Assilea e Unasca.



Va il noleggio a lungo termine ora la flotta si rafforza

► Nel 2014 il fatturato salirà di 100 milioni e torneranno a crescere anche le immatricolazioni di auto e furgoni

L'INVERSIONE

Il giro d'affari aveva tenuto la barra dritta anche lo scorso anno. Ma la novità è che adesso stanno ripartendo pure le immatricolazioni. Segnale di un mercato che sembra uscire dalla crisi per imboccare pienamente la strada della ripresa. Il settore del noleggio a lungo termine offre importanti elementi di vitalità in Italia.

Secondo le previsioni Aniasa a fine 2014 il fatturato complessivo confermerà un progresso del 2% replicando il dato dell'anno precedente. Si parla di 5,3 miliardi di euro, in crescita di 100 milioni rispetto al 2013.

SI ALZANO LE VOCI

Tuttavia il vero elemento di novità è rappresentato dal fatto che secondo gli analisti tutte le singole voci che costituiscono l'ossatura del mercato vengono date in aumento. Invertendo il trend negativo che aveva caratterizzato i primi 9 mesi dell'anno scorso. Così a fine anno le immatricolazioni dovrebbero raggiungere quota 155 mila rispetto alle 149 mila dell'esercizio precedente con una crescita del 6%.

E per dare un'idea della svolta, basti pensare che tra il 2012 e il 2013 c'era stata una diminuzione del 9%. Nel dettaglio, le immatricolazioni auto dovrebbero toccare 137 mila unità (+6 mila) con un incremento del 5% che sovvertirebbe il rovescio dell'8% del 2013. Bene anche le immatricolazioni di furgoni (18 mila e 500 esemplari), per i quali è stimata una crescita del 3%. In questo caso, la sterzata positiva è ancora più marcata in quanto si parte da un dato negativo del 20%. Se le proiezioni Aniasa verranno rispettate, a fine anno la flotta

complessiva uscirà irrobustita. Si passerebbe infatti da un circolante di 527 ad uno di 532 mila unità con un progresso dell'1%. Vale a dire lo 0,8% in più dell'anno scorso. Un risultato possibile soprattutto grazie all'espansione (6 mila unità) delle auto in circolazione.

IL CAMBIO DI ROTTA

Appare del tutto evidente che il 2014 non farà altro che confermare una tendenza che si era già sviluppata nell'ultimo trimestre del 2013. Nei primi 9 mesi dell'anno scorso, infatti, le immatricolazioni complessive risultavano ancora in calo del 13,5%. Tanto è vero che Aniasa, nei report ufficiali, parlava di conferma del fenomeno dell'estensione temporale dei contratti con una durata media stabilizzata sui 43,8 mesi, già raggiunti negli anni precedenti.

«In attesa di un migliore scenario economico - si osservava infatti - il portafoglio clienti resta stabile e le aziende continuano a preferire all'ingresso di nuove vetture in flotta una proroga dei contratti, allungando pertanto il periodo di permanenza dei veicoli nel parco auto».

Le previsioni relative al 2014, intanto, anticipano l'orientamento della clientela verso vetture di fascia più economica e con minori spese legate alla gestione e ai consumi di carburante ("downgrading"). In questo caso si tratterebbe di una conferma. Se nel 2010 le city car noleggiate a lungo termine erano appena l'8,3% del totale complessivo, nel 2013 sono praticamente raddoppiate raggiungendo il 16%.

Praticamente scomparso il noleggio delle auto di lusso (dal 2 allo 0,2%) e fortemente ridimensionato anche l'interesse per le auto di categoria superiore (dall'11,6 al 4%. Di fatto, chi sceglieva vetture

di maggior prestigio ora ha indirizzato la sua preferenza verso le auto medie che, con il 35%, rappresentano l'opzione più gettonata dai clienti.

In termini generali, la sensazione è che il mercato si stia risolvendo. Ancora pochi mesi fa Aniasa annotava che «gli effetti della crisi continuano a farsi sentire in modo significativo sulle aziende clienti, alle prese con un quadro economico che infonde loro poca fiducia sul prossimo futuro. Sui dati della prima parte del 2013 potrebbero aver inciso inoltre le penalizzanti manovre sulle flotte aziendali dello scorso anno».

Una critica alle norme fiscali contenute nella Legge Fornero e nell'ultima legge di Stabilità. Ora lo scenario appare meno fosco. Intanto tra gli operatori, è lotta serrata. Lo scorso anno Leasys ha conquistato la vetta della classifica delle immatricolazioni da parte degli operatori di noleggio a lungo termine in Italia. Nel 2013 la società guidata da Claudio Manetti ha immatricolato 30.539 vetture, il 6,1% in più rispetto all'anno precedente. Arval, controllata dal gruppo bancario francese BNP Paribas, è seconda con 24.776 vetture, il 19,6% in meno rispetto al 2012. Terza si è confermata Ald, con 21.479 immatricolazioni (-5,2%). Tra le società che hanno particolarmente migliorato le immatricolazioni, oltre a Leasys l'anno scorso si è segnalata soprattutto Car Server (+20,5%), ma anche Athlon (+7,2%) e Mercedes Benz (+5,9%). In termini di quota, il mercato resta molto polverizzato. A tre cifre sono solo le tre big (Leasys, Arval, Ald), che insieme controllano il 57% del giro d'affari nazionale.

Tra le curiosità del 2014, una delle più interessanti è verificare come si comporterà il mercato dell'usato. Due anni fa il dato sul fatturato da rivendita dell'usato fece registrare un incremento dell'11,5% tanto che attualmente oltre un quinto del business totale è legato a comparto. Lo scorso anno sono stati venduti oltre 164 mila veicoli usati provenienti dal noleggio, tutti sottoposti a regolare manutenzione e a periodici controlli.

Michele Di Branco

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA TOP TEN

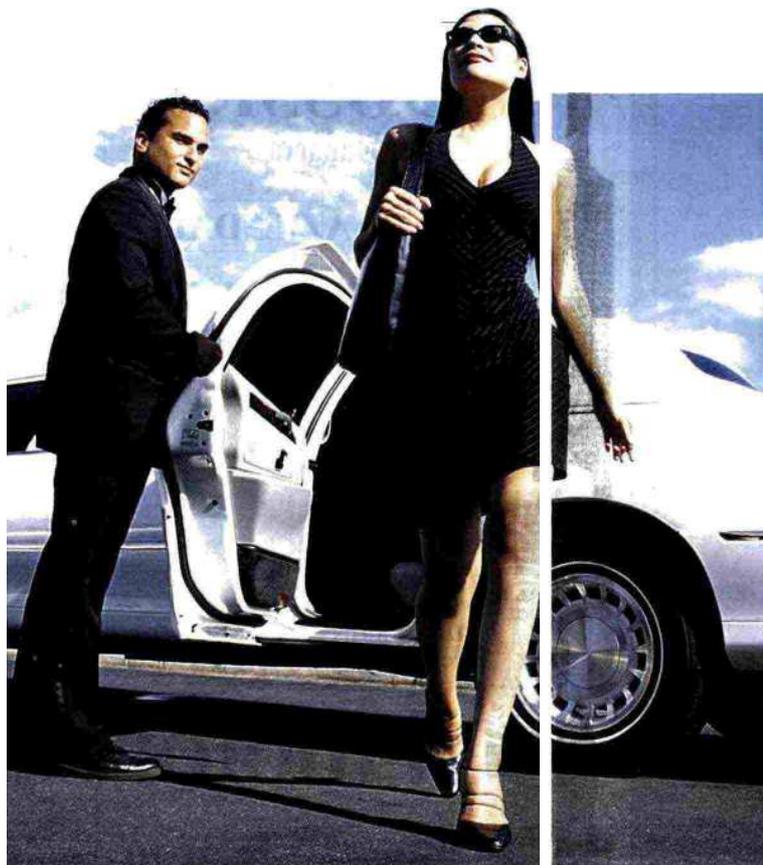


SI PUNTA SULLE VETTURE PIU PICCOLE IN SOLI TRE ANNI LA PERCENTUALE DELLE CITYCAR E QUASI RADDOPPIATA

LE AUTO CONSEGNATE AI CLIENTI DOVREBBERO AUMENTARE DI SEIMILA UNITA RISPETTO AL 2013, IL CIRCOLANTE ARRIVERA A 532 MILA

Una classifica simile al resto del mercato

Al contrario di quanto si potrebbe pensare, le classifiche delle vendite nel settore del noleggio (sia a lungo che a breve termine) non sono molto diverse da quella del mercato totale. Anche i clienti che utilizzano l'auto attraverso questo canale, o le stesse società che operano nel settore, negli ultimi anni hanno virato con decisione verso vetture di dimensioni e cilindrata più contenute, un modo per abbattere i costi e limitare l'inquinamento. I modelli ai primi 5 posti della classifica riservata alle vendite del noleggio a lungo termine nei primi due mesi dell'anno sono esattamente gli stessi di quelli che occupano il vertice della graduatoria generale nel trimestre. Magari a posizioni invertite. L'auto più venduta in Italia resta la Panda che è anche prima nel "lungo termine". La seconda è la Punto che è terza nel NLT, la terza è la 500L che risulta quinta nel "lungo termine". Ypsilon e 500 sono quarta e quinta, nel NLT risultano rispettivamente quarta e seconda.



Parco verde: giù i consumi, più sicurezza

►L'aumento delle "sostituzioni" e lo spostamento verso vetture più piccole garantisce numerosi vantaggi

►Sia nelle vendite al noleggio che a società la parte alta della classifica è per le citycar del costruttore nazionale

LE GRADUATORIE

Anche nel mercato delle flotte in Italia spicca il costruttore nazionale. Il gruppo Fiat domina le classifiche di vendita extra-privati con Punto, Panda, 500 e Lancia Ypsilon. Un boom che da un lato incoraggia, dall'altro suscita qualche riserva da parte degli analisti più attenti. I quali, dopo il +3,2% del totale mercato Italia di gennaio, si sono affrettati ad osservare che la crescita si spiegava proprio con l'impenata di vendite privilegiate (+22%) alle compagnie di noleggio negli ultimi giorni del mese. Ciò premesso, il settore vive comunque una fase di "elevata vivacità", come fa osservare l'Aniasa. E infatti il cumulato di gennaio-febbraio ha confermato il trend.

CRESCONO ANCHE I SUV

Ma vediamo, in dettaglio, le cifre nel loro complesso. Nel 2013 il noleggio a lungo termine ha totalizzato 133.369 immatricolazioni, contro le 143.769 del 2012, per una riduzione di quota del 7,6%. In calo pure il noleggio a breve termine, con 82.781 veicoli immatricolati, contro gli 89.480 del 2012 (-7,5%). Ancora: il totale acquisti di veicoli intestati a persone giuridiche è ammontato, nel 2013, a 471.495 unità, contro le 504.969 del 2012, con un calo del 6,63%. In questo ambito le perdite maggiori si sono registrate tra le auto medie (-12,3%) e tra i minivan (-4,8%), mentre sono cresciuti fuoristrada e Suv (+9%), piccole (+3,5%) e compatte (+0,6%). Complessivamente, il giro d'affari del noleggio è calato, negli ultimi due anni, del 17,70%, passando da 5,41 a 4,45 miliardi di euro.

Tutto ciò premesso, siamo in presenza, come detto, di una inversione di tendenza: i dati dei primi

due mesi del 2014 indicano chiaramente che proprio la crescita delle flotte sta trainando la ripresa dell'intero mercato auto in Italia. È in atto un boom delle aziende di noleggio, e la tendenza ha premiato, in particolare, citycar e auto di piccola cilindrata a scapito del segmento medio-alto. La crescita delle immatricolazioni e lo spostamento verso cilindrata più contenute migliora notevolmente la qualità del parco circolante con notevoli vantaggi per la sicurezza e il rispetto ambientale (scendono i consumi medi e quindi le emissioni). Lo dimostrano le classifiche dei primi due mesi, con il Lingotto in grande spolvero.

LEADERSHIP TRICOLORE

La leadership nella top-ten delle immatricolazioni a società vede infatti il gruppo Fiat nettamente al comando nei primi due mesi del 2014, con 11.637 unità, contro le 2.335 di BMW e le 2.300 di Toyota, che valgono il secondo e terzo gradino del podio. Di rilievo anche i dati del noleggio a breve e lungo termine: nel primo caso, Fiat ha chiuso i primi due mesi dell'anno a quota 4.250 immatricolazioni con largo margine su BMW (1.317) e Ford (1.017). Nella classifica per modelli, comanda la 500L, in testa con 1.621 unità, davanti alla Panda (1.479) e alla Smart Fortwo (staccata a quota 965), a sua volta seguita da Ford Focus (706), Lancia Ypsilon (685), Fiat Punto (617), BMW Serie 3 (502). Nel noleggio a lungo termine, invece, il potere del gruppo italiano è quasi assoluto, con la leadership per marche a quota 9.105 targhe, davanti a Volkswagen (2.127), Audi (1.983), Ford (1.597), BMW (1.548) e con i primi cinque posti della top-ten per modelli occupati da Panda, 500, Punto, Lancia Ypsilon e 500L.

FATICA L'ALTO DI GAMMA

Ha premiato la Fiat il crescente interesse per il downsizing, ovvero per i veicoli con motori di piccola cilindrata e consumi più contenuti, prevalentemente appartenenti ai segmenti A, B e C. E infatti tra il 2010 e il 2013 le citycar hanno raddoppiato le immatricolazioni nell'area del noleggio a lungo termine, passando da una quota dell'8,3% al 16%; le auto di segmento B non hanno subito variazioni, mentre sono cresciute quelle di segmento C, passando da una quota del 29,3% al 35%. Di contro sono quasi scomparse dalle flotte del noleggio le auto di gamma alta, la cui quota si è ridotta dal 2% allo 0,1%.

Quanto alle motorizzazioni, detto del downsizing, il diesel cresce del 10,5%, ma cresce pure l'interesse per le emergenti ibride (+61,4%). Notevole anche l'incremento delle elettriche (+687,5%), ma parliamo di una nicchia molto ristretta (870 unità in tutto).

MARZO RECORD

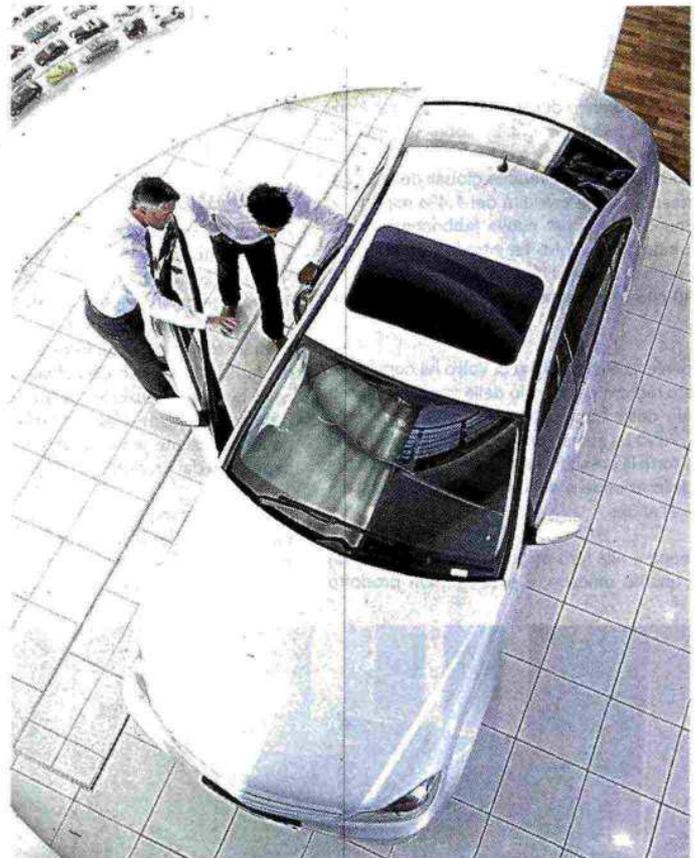
A questo punto è forte la convinzione che se il mercato italiano, in crisi acuta dal 2008, tornerà a recitare un ruolo importante sulla scena europea, lo si dovrà anche alla crescita delle vendite a società. In una nota diffusa all'inizio di aprile, l'Aniasa ha ricordato che a marzo le immatricolazioni a società (acquisto e leasing finanziario) sono cresciute del 4,6% (21.288 unità) conquistando una quota di mercato del 15,2%. E le auto aziendali nel loro complesso hanno toccato, nel terzo mese dell'anno, la quota record del 42%. Un boom - giusto specificarlo - che si spiega però anche con alcune commesse che riguardano il lungo termine e con i tradizionali rinnovi pre-estate del parco auto per il noleggio a breve termine.

Sergio Troise

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Immatricolazioni di autovetture a Società...

| | modello | 2013 | quote % 2013 |
|-----------|-----------------|---------------|--------------|
| 1 | FIAT Punto | 24.589 | 10,0 |
| 2 | FIAT Panda | 23.813 | 9,7 |
| 3 | FIAT 500 | 8.368 | 3,4 |
| 4 | SMART Fortwo | 8.358 | 3,4 |
| 5 | LANCIA Ypsilon | 7.820 | 3,2 |
| 6 | FIAT 500L | 4.699 | 1,9 |
| 7 | MINI Mini | 4.438 | 1,8 |
| 8 | PEUGEOT 208 | 3.772 | 1,5 |
| 9 | VOLKSWAGEN Golf | 3.490 | 1,4 |
| 10 | NISSAN Qashqai | 3.415 | 1,4 |



**FIAT PANDA E PUNTO
SI SCAMBIANO
LE POSIZIONI AL TOP
SMART E GOLF SONO
LE PIU' RICHIESTE
FRA LE ESTERE**

...e a noleggio

| | | | |
|-----------|----------------------|---------------|------|
| 1 | FIAT Panda | 23.837 | 10,2 |
| 2 | FIAT 500L | 14.496 | 6,2 |
| 3 | FIAT 500 | 13.453 | 5,8 |
| 4 | LANCIA Ypsilon | 9.329 | 4,0 |
| 5 | FIAT Punto | 9.196 | 3,9 |
| 6 | ALFA ROMEO Giulietta | 8.321 | 3,6 |
| 7 | VOLKSWAGEN Golf | 6.099 | 2,6 |
| 8 | BMW Serie 3 | 5.390 | 2,3 |
| 9 | FORD Focus | 4.876 | 2,1 |
| 10 | AUDI A4 | 4.619 | 2,0 |



Torna il problema furti al Sud è allarme rosso

IL CASO

Se i numeri non ingannano, e non lo fanno praticamente mai, negli ultimi tempi in Italia si sta verificando un fenomeno curioso nell'ambito dei furti di auto.

Di fronte ad un calo del numero totale di auto rubate (siamo passati dalle 124.000 del 2010 alle 111.921 dello scorso anno, quando nel 2000 erano oltre 220.000), infatti, i furti delle auto a noleggio "a breve termine" (turistico e per business) nel 2013 sono invece aumentati soprattutto nelle regioni meridionali della Penisola, poiché sono stati 1.224, con un forte incremento rispetto al 2012, quando si registrò la sparizione di 879 vetture. È chiaro che la diminuzione dei furti di auto in generale è dovuta ai sistemi soprattutto satellitari o con frequenze radio che equipaggiano un numero sempre crescente di autoveicoli, rendendo più difficile la vita ai ladri.

Invece i furti di auto a noleggio aumentano probabilmente anche perché queste vetture, in genere di taglia medio-piccola e di frequente sostituzione da parte delle compagnie rispetto alle auto aziendali che hanno noleggi anche di 3/5 anni, spesso non hanno antifurti molto sofisticati. Ma il dato certo è che i furti di auto a noleggio si sono acuiti soprattutto nelle regioni meridionali d'Italia, con punte massime in Campania (485 auto rubate contro le 364 del 2012), Puglia (246 rispetto alle 146) e Sicilia (168 contro 103, di cui l'80% del totale a Catania): queste tre regioni da sole rappresentano il 73% dei furti nazionali. Dati al-

larmanti si registrano anche nel Lazio (con 117 furti) e in Lombardia (119) a causa però dell'elevato flusso di noleggi che gravita attorno a Roma e Milano.

RICHIESTA DI AIUTO

Gli aderenti all'Aniasa hanno minacciato, se le cose non cambieranno, di abbandonare le regioni del Sud d'Italia con tutte le gravi conseguenze che seguiranno, soprattutto a livello d'immagine del nostro Paese per il turismo, per non parlare dei livelli di occupazione del settore che saranno drasticamente ridotti in queste tre aree geografiche: al momento sono 1.000 posti di lavoro.

L'Aniasa chiede dunque l'attivazione immediata di un incontro con le amministrazioni locali e centrali per definire modalità di collaborazione con le Forze dell'Ordine al fine di trovare efficaci soluzioni per arginare il fenomeno. Come hanno dichiarato i vertici dell'Associazione considerando il costante peggioramento del fenomeno: «Stiamo da mesi provando a sensibilizzare le istituzioni su questo fenomeno ma oggi ci sentiamo quasi abbandonati da loro, nonostante in queste regioni portiamo servizi, mobilità e occupazione».

Roberto Argenti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN TRE REGIONI MERIDIONALI (CAMPANIA, PUGLIA E SICILIA) CI SONO OLTRE IL 70% DELLE DENUNCE TOTALI

