

L'auto aziendale cresce del 12,4% rispetto al 2010 raggiungendo il 32,8% del mercato. NLT su del 45%

Il mondo del noleggio rivendica il ruolo di salvatore della malandata "patria automobilistica", sollecitando per l'ennesima volta le istituzioni a rivedere un trattamento fiscale che, soffocando il comparto dell'auto aziendale, sottrae al mercato e ai Costruttori un'opportunità di business tanto più preziosa quanto più latita, come avviene oggi, la clientela privata. L'identikit aggiornato del settore è stato tracciato alla presentazione del Rapporto Aniasa 2010, appuntamento ormai consueto - è giunto alla 10ª edizione - con l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e dei Servizi Automobilistici che proprio l'anno scorso ha celebrato l'affiliazione diretta a Confindustria dopo anni di rappresentanza per "interposta organizzazione" come sezione della Fise, la Federazione delle Imprese di Servizi.

Un passo che prende atto del peso di un comparto produttivo che nel 2010 ha sfiorato i 5 miliardi di fatturato, superando i 660.000 veicoli circolanti (513.000 a Lungo Termine e 149.000 a Breve) e i 7.000 dipendenti diretti. Nonostante risultati non tutti positivi su base annua (il fatturato è cresciuto del 2% sul 2009, ma il circolante è calato dell'1,2% esclusivamente per la contrazione del Noleggio a Lungo Termine), il settore ha confermato il proprio ruolo anticiclico incrementando dell'11,4% le immatricolazioni, in controtendenza rispetto al -9,2% consuntivato dal mercato nel suo complesso. Un trend che all'inizio del 2011 ha rafforzato le circa 278.000 immatricolazioni "firmate" tra gennaio e maggio dalle flotte aziendali (145.000 da parte delle società di noleggio, 133.000 dalle imprese e dalle società di leasing) che equivalgono a una crescita del 12,4% rispetto allo stesso periodo del 2010, mentre il mercato complessivo è calato del 15,1%. Come risultato, le flotte sono arrivate quasi a un terzo (il 32,8%) del mercato. Un livello elevato per le consuetudini italiane, che il presidente dell'Aniasa Paolo Ghinolfi sottolinea con una soddisfazione legittima, seppur non condivisa con lo stesso entusiasmo da tutti i player della filiera automotive.

Ci sono Case automobilistiche, ad esempio, che non ritengono il settore fleet un business abbastanza remunerativo a causa del forte potere contrattuale degli acquirenti, che riescono a spuntare prezzi (e garantire margini) ben lontani da quelli della clientela privata, anche in un momento in cui la battaglia degli sconti incide comunque sulla redditività. Qualcuno potrebbe pensare a una riedizione in chiave motoristica della favola "La volpe e l'uva" (il noleggio non piace a chi non ci arriva), ma è indubbio che la forte ripresa delle immatricolazioni sia da attribuire in larga misura al rent-a-car (Breve Termine), che nel 2010 ha "targato"

il 30% in più contro il -1% del Lungo Termine. È un settore in cui molte Case vedono un canale di vendita alternativo, al quale rivolgersi con proposte commerciali impossibili da rifiutare quando l'andamento delle immatricolazioni suggerisce di difendere la quota più della redditività. Non sempre poi le vendite fleet, gestite direttamente dalle Case soprattutto nel caso delle grandi commesse, passano attraverso i Dealer. Il che certamente non conforta l'anello oggi più debole della filiera, già alle prese con ogni sorta di problemi.

Alcune perplessità

Se le perplessità non mancano, è indubbio che le flotte assolvono in modo egregio al compito di ammortizzatori anti-crisi: pensiamo solo a ciò che accadrebbe se venisse a mancare il loro apporto in un mercato che, secondo le stime prevalenti, non dovrebbe superare 1.850.000 di auto nuove. Senza contare che se il comparto fatica a decollare, in termini sia numerici sia di trasparenza e chiarezza dei ruoli, verso livelli europei la responsabilità maggiore non è degli operatori. Lo ha spiegato a chiare lettere Ghinolfi: "Il mercato italiano dell'auto

aziendale, e del noleggio in particolare, è sottodimensionato a causa di un trattamento fiscale fortemente penalizzante, che genera condizioni di minore competitività delle aziende italiane rispetto alle concorrenti europee, le quali sopportano costi inferiori su un bene rilevante come il parco auto, visto che i trasporti rappresentano il 6-8% dei costi aziendali complessivi".

È l'ennesima riedizione di un copione replicata a ogni assise rappresentativa di una delle componenti del mondo automotive: l'auto aziendale chiede strada verso un mercato più ricco ed equilibrato, ma la risposta è sempre il silenzio assordante delle istituzioni. Inutile rammaricarsi per la comprovata incapacità di fare lobby - un lobbismo di stile americano, professionale e trasparente, da non confondere con l'italianissima propensione alle scorciatoie - di

Paesi	Totale mercato 2010	Privati	Società Aziende
Italia	1.961.463	72%	28%
Francia	2.251.669	64%	36%
Germania	2.916.260	43%	57%
Gran Bretagna	2.030.846	47%	53%
Spagna	982.015	60%	40%

Fonte: elaborazioni Aniasa su dati Centro Studi Unrae

IMMATRICOLAZIONI DI AUTO AZIENDALI IN ITALIA

Immatricolazioni	Gen.-Mag. 2011	Gen.-Mag. 2010	Var. %	Incidenza % mercato 2011	Incidenza % mercato 2010
Flotte aziendali* di cui	277.931	247.241	12,41	32,80	24,75
Noleggio	145.382	127.869	13,70	17,16	12,80
Società/Leasing	132.549	119.372	11,04	15,65	11,95

Nota: (*) Noleggio/società/leasing.

Fonte: elaborazioni Aniasa su dati Ministero dei Trasporti/Unrae

IL NOLEGGIO IN ITALIA

	1° Trimestre 2011	1° Trimestre 2010	Var. %
Fatturato (milioni di euro)	1.424	1.437	-0,90
Flotta circolante	604.710	599.560	0,86
- Lungo Termine	513.497	513.418	0,02
- Breve Termine	91.513	86.142	6,24
Immatricolazioni (auto + altro)	88.301	63.764	38,48
Addetti diretti	7.100	7.020	1,14

Fonte: Aniasa

IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE IN ITALIA

	1° Trimestre 2011	1° Trimestre 2010	Var. %
Fatturato (euro)	191.348.483	185.543.594	3,13
Giorni di noleggio	5.742.270	5.510.865	4,20
Numero di noleggi	957.409	904.514	5,85
Prezzo medio per giorno di noleggio	33	34	-2,94
Durata media	6	6,1	-1,64
Flotta media	91.513	86.142	6,24
Immatricolazioni	43.129	32.618	32,22

Fonte: Aniasa

un settore economico che vale l'11,4% del Pil e ogni anno versa circa 70 miliardi (il 16,2% delle entrate fiscali) nelle casse dell'Erario, ma non riesce a far comprendere al Palazzo le proprie ragioni.

Pilastro fondamentale

A dimostrare che l'auto aziendale può (e deve) essere un pilastro fondamentale del mercato e una reale occasione di business, e non un pannicello caldo al quale ricorre quando le cose vanno male, provvede il raffronto tra i cinque più importanti mercati europei, che vede l'Italia nella scomoda posizione di fanalino di coda dell'auto aziendale, il cui peso nel 2010 (28% sul mercato totale, comunque in crescita rispetto al 22,8% di fine 2009) è largamente inferiore al 36% della Francia e al 40%

AUTO USO AZIENDALE STIMA NAZIONALE	
PMI, Professionisti, Artigiani	2.000.000
Flotte aziendali	1.677.500
Totale Auto uso aziendale	3.677.500

Fonte: elaborazione Aniasa

STIMA VOLUMI FLOTTE AZIENDALI IN ITALIA NEL 2010 - AUTOVETTURE	
Proprietà	770.000
Leasing finanziario	400.000
Noleggio Lungo Termine	392.500
Noleggio Breve Termine	115.000
Totale	1.677.500

Fonte: Aniasa

IMMATRICOLAZIONI NOLEGGIO LUNGO TERMINE PER TIPOLOGIA DI VEICOLO			
	1° Trimestre 2011	1° Trimestre 2010	Var. %
Vetture	38.830	26.436	46,88
Furgoni	5.980	4.492	33,13
Altro	362	218	66,06
Totale	45.172	31.146	45,03

Fonte: Aniasa

IL NOLEGGIO LUNGO TERMINE IN ITALIA

	1° Trimestre 2011	1° Trimestre 2010	Var. %
Fatturato (milioni di euro)	1.233	1.252	-1,52
Flotta circolante	513.497	513.418	0,02
Addetti diretti	2.693	2.636	2,16

Fonte: Aniasa

TRATTAMENTO FISCALE

Paesi	Deducibilità	Quota ammortizzabile	Costo ammortizzabile	Detraibilità Iva
Italia	18.076	40%	7.200	40%
Francia	18.300	100%	18.300	100%
Germania	illimitata	100%	illimitato	100%
Gran Bretagna	18.200	100%	18.200	100%
Spagna	illimitata	100%	illimitato	100%

Fonte: Aniasa

della Spagna. Per non parlare di Regno Unito e Germania, dove le flotte rappresentano rispettivamente il 53% e il 57% del mercato totale. È una situazione in buona parte imputabile al differente trattamento fiscale: il nostro ordinamento stabilisce un valore deducibile massimo di 18.076 euro, ma la quota ammortizzabile del 40% consente in pratica di dedurre solo 7.200 euro. Stessa percentuale per la detraibilità dell'Iva sull'auto. Entrambe le quote sono pari al 100% negli altri quattro Paesi.

Secondo la proposta illustrata da Pier Luigi del Viscovo, direttore del Centro Studi Fleet&Mobility, basterebbe intervenire su questi elementi per ottenere una soluzione del tipo win-win, anche senza bisogno di emulare gli "eccessi" di Spagna e Germania, che consentono l'ammortamento della vettura quale che sia il suo valore. Elevando al 100% la detraibilità dell'Iva, applicando la rivalutazione Istat ai 18.076 euro fermi dal 1997 (con un aumento di 7.700 euro della deducibilità) e consentendo l'ammortamento totale di tale cifra per le auto in pool (cioè quelle non assegnate ad personam, ma utilizzate dai dipendenti per ragioni di servizio) si avrebbero vantaggi generalizzati: per i dipendenti, con il più facile accesso alle auto aziendali; per lo Stato, visto che le maggiori immatricolazioni aumenterebbero il gettito Iva garantendo al tempo stesso una maggior correttezza fiscale; per la società, poiché l'accelerato ciclo di sostituzione (l'auto aziendale si cambia in media ogni 4 anni, quella personale ogni 7) assicurerebbe un parco circolante più sicuro e rispettoso dell'ambiente.



MASSIMO
GHENZER

DIVERSO
PARERE

m.ghenzer@arete-methodos.com

BATTAGLIA DIFFICILE DA VINCERE

Stavolta sarà d'accordo sulla fiscalità che frena il noleggio.

"Assolutamente sì. Ma vado oltre: è tutto il settore dell'automotive che soffre per un meccanismo fiscale fuori da ogni logica".

C'è qualche speranza nell'immediato?

"Temo proprio di no. Nel gran pentolone della politica, sempre in ebollizione, ci sono altri ingredienti che oggi polarizzano l'attenzione".

Come se ne esce?

"Far capire alle istituzioni quali sono gli ostacoli che frenano un settore che potrebbe dare molto di più all'erario ma anche al sociale con più posti di lavoro".

E quali sono questi ostacoli?

"A mio avviso uno dei grandi problemi è la mancanza di competenze. Te ne rendi conto quando arrivi a parlarne agli alti livelli. Eppure sono proprio i politici che devono rimettere ordine nell'intero comparto dell'automotive".

Torniamo al noleggio. È un mercato che sfugge ai Concessionari?

"In buona parte sì. Gli affari si fanno in due, ma spesso chi compra per le flotte vuole essere il solo a farlo. Così devono per forza di cose essere le Case a trattare".

Dealer tagliati fuori, insomma?

"Con un mercato dei privati che non supererà 1,2-1,3 milioni sono obbligati a trovare altre fonti di business. Dovranno rimboccarsi le maniche, anche se sappiamo bene che specie le grandi operazioni nel settore delle flotte e del Noleggio a Breve e a Lungo Termine vengono fatte al di sopra delle loro teste".

Ecco, Noleggio a Lungo Termine: una grande idea, no?

"Verissimo. Ma anche qui, solo una revisione della fiscalità potrà aprire le porte al privato e alle partite Iva facendo crescere di molto questo settore".