

Economia & lavoro

■ ROMA. Conto alla rovescia per il via ai maxi-sconti sulle automobili. Da domani, infatti, - e per nove mesi filati - sarà possibile acquistare una autovettura nuova riconsegnando al concessionario la propria auto da rottamare. In cambio - come è noto - il cliente si vedrà accreditare uno «sconto» che, a seconda delle cilindrate, oscilla tra i 3 ed i 4 milioni di lire.

Fiat apripista

Gli incentivi alla rottamazione delle auto da rottamare oltre 10 anni di anzianità, varati dal Governo (sono 11 milioni gli italiani potenzialmente interessati), sono stati accolti con «apprezzamento» dalle case produttrici (la Fiat è subito partita in quarta con raffiche di spot alla tv e paginate di pubblicità su quotidiani) e dai concessionari.

Spiega Vincenzo Malagò, presidente della Federazione dei concessionari auto di marche italiane ed estere (Federaicpa) e proprietario della concessionaria Samocar di Roma, distributrice dei marchi BMW, Ferrari e Bentley: «La scelta del Governo volta a favorire il ricambio del parco circolante con forti riflessi sotto il profilo di una maggiore tutela ambientale e nel quadro di un'azione di stimolo della domanda è senz'altro positiva. Il provvedimento - prosegue Malagò - costituisce un passo significativo del Governo nei confronti dell'auto fortemente penalizzata dalla politica fiscale fin qui seguita, non ultima la legge finanziaria '97, ed al centro di un sistema burocratico ed amministrativo complesso e faraginoso che necessita di ulteriori interventi».

E i produttori, cosa dicono? Dopo l'annuncio fatto a caldo dalla Fiat, che si è impegnata a raddoppiare lo sconto offerto dallo Stato su tutti i modelli della gamma Fiat-Lancia-Alfa Romeo e Innocenti, anche gli altri costruttori stanno scendendo in campo con offerte competitive.

Sulla nostra *small car* (la Rover 100) offriamo più dell'incentivo del governo» afferma Salvatore Pistola presidente e amministratore delegato della casa britannica controllata dalla Bmw. Gli incentivi per la rottamazione dell'auto con più di dieci anni di età arrivano a un massimo di 1,5 milioni per le auto fino a 1300 cc. E 2 milioni per le auto di cilindrata superiore.

Grande occasione

Pistola giudica positivamente il provvedimento «che ha acceso un faro sul mercato» ma auspica per il futuro un'ottica di lunga portata da parte del governo con una alleggerimento della fiscalità complessiva sull'auto. Per le altre vetture medio-alte della gamma «non useremo la grancassa ma il cliente che chiederà l'incentivo per la rottamazione non resterà deluso».

Un giudizio favorevole giunge anche dall'Autogemma che importa i marchi del gruppo Volkswagen (Vw, Audi e Skoda). Francesco De Simone, amministratore delegato, in una nota parla di «primo passo a sostegno del mercato» e auspica «che seguano altre misure strutturali che possano portare il nostro mercato a livello di quello degli altri paesi europei». Autogemma ha deciso di applicare alla clientela sconti corrispondenti agli incentivi del governo.

Niente incentivo senza lo sconto L'offerta scade tra nove mesi

Il contributo statale per l'acquisto di autoveicoli nuovi, pari a un milione e mezzo per le cilindrate fino a 1.300 cc e a due milioni per quelle superiori, scatterà per gli acquisti fatti tra il 7 gennaio ed il 30 settembre '97. All'acquisto deve corrispondere la consegna per la rottamazione di un veicolo immatricolato prima dell'1/1/87. L'operazione può essere fatta anche da cittadini stranieri che acquistino il veicolo in Italia ed il contributo è ammesso anche per le locazioni finanziarie. Condizione per la concessione dell'incentivo pubblico è che il venditore pratici «uno sconto almeno pari alla misura del contributo». Il veicolo consegnato per la rottamazione deve essere intestato da data anteriore al 30/6/96 allo stesso intestatario dell'auto nuova o ad uno dei familiari conviventi. La procedura di demolizione è a cura del venditore, che dovrà consegnare il veicolo usato ad un demolitore entro 15 giorni dalla consegna di quello nuovo ed inoltrare la richiesta di cancellazione al Pra.



Paolo Cantarella, amministratore delegato della Fiat

Auto, partono i maxi-sconti

Da domani comprare una vettura nuova, riconsegnando la propria vecchia auto immatricolata prima dell'87 può costare 3-4 milioni in meno. Parte infatti l'operazione incentivi + sconti. Ne possono beneficiare 11 milioni di italiani.

MARCO TEDESCHI

Più prudenti invece dalla Opel Italia. Dalla sede della casa tedesca ribadiscono un giudizio negativo sugli incentivi alla rottamazione e una preferenza per misure strutturali come gli interventi sull'Iva. Di fronte alla decisione del governo, ad ogni modo, la Opel «cercherà di adeguarsi».

Mercedes Benz Italia, pur considerando gli incentivi per l'auto «una non-soluzione congiunturale», annuncia che saranno predisposte misure di agevolazioni all'acquisto di vetture. Secondo la casa automobilistica sarebbero auspicabili «misure strutturali sul fronte soprattutto fiscale, come la detraibilità delle vetture sopra i duemila centimetri cubici di cilindrata».

Decisamente soddisfatti i costruttori francesi, paese dove per molto tempo l'industria dell'auto ha goduto dell'appoggio degli incentivi pubblici all'acquisto. «Raddoppiare anche noi, senza alcun dubbio, su tutta la gamma. Non sarebbe possibile fare diversamente». La Renault si

allinea con la Fiat nella scelta di raddoppiare, per i propri clienti, il beneficio degli incentivi auto concessi dal Governo. Quanto agli aiuti pubblici «il giudizio non può che essere positivo - afferma il responsabile della comunicazione della Renault Italia, Umberto Negozio. - È una scintilla importante per rimettere in moto il mercato e crediamo anche che rilanci tutto l'indotto del settore».

L'esperienza francese Dalla sua, nell'affrontare questa nuova situazione sul mercato italiano, la Renault ha proprio l'esperienza maturata in Francia dove gli incentivi per l'auto sono iniziati, e finiti, ben prima che in Italia: «Il meccanismo del raddoppio è stato già sperimentato dai costruttori francesi che proprio grazie, in buona parte, agli incentivi hanno visto negli ultimi tre anni un mercato interno sui due milioni di immatricolazioni l'anno, due milioni e cento quest'anno, ben superiore - sottolinea Negozio - a quello italiano, contro il milione e sette-

centomila immatricolazioni pre-incentivi».

«La cosa alla quale bisogna cominciare a pensare subito è la flessione che segue inevitabilmente la fine degli incentivi - avverte Negozio - per affrontarla serve una ripresa dell'economia che aiuti il mercato a riprendere una sua dimensione più naturale. Gli incentivi porteranno ad un aumento delle vendite, la loro fine ad un calo ma difficilmente si tornerà al livello precedente, ci si fermerà a metà strada. In Francia si potrà capire qual è la dimensione naturale attuale del mercato tra qualche mese: gli incentivi in Francia sono terminati a fine ottobre e questi primi mesi sono stati molto duri».

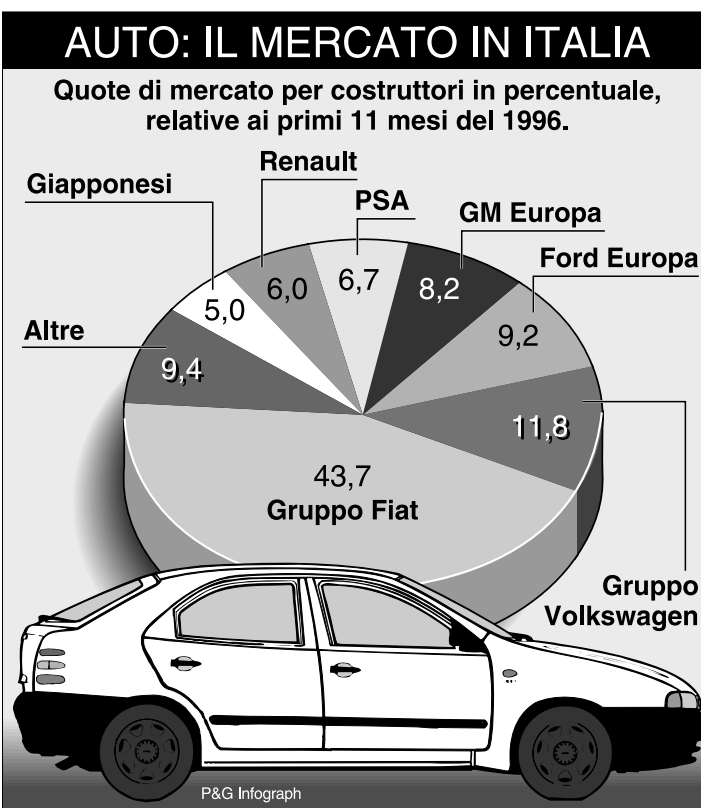
Secondo l'Unrae, l'associazione che riunisce i costruttori esteri, però «i soli incentivi sono insufficienti a ridare slancio al mercato, se non saranno seguiti da misure legislative in grado di stimolare una ripresa duratura». D'accordo con l'Unrae anche la Peugeot, per la quale «ben vengano gli incentivi, anche se non è questa la soluzione dei mali dell'esperienza in Francia lo dimostra».

Hanno accolto con soddisfazione i contributi alla rottamazione anche in casa Citroen. «Li avevamo chiesti e quindi li reputiamo necessari - hanno detto - anche se siamo ancora valutando come riproporre il listino considerando che alcuni nostri modelli avevano già promozioni particolarmente vantaggiose». Dovremo stabilire - afferma la Citroen - l'esatta entità del contributo da concedere su ogni vettura».

Usa, vendite in aumento Male la GM

■ NEW YORK. Nel 1996 le vendite di autoveicoli della «General Motors» (Gm), principale produttore degli Stati Uniti, sono calate del due per cento, giungendo ad un totale di 4,8 milioni di unità. Lo ha reso noto la stessa casa automobilistica, aggiungendo che le vendite di camion sono aumentate del quattro per cento, raggiungendo i due milioni di autoveicoli, mentre è stato rilevato un crollo nel settore delle automobili (meno sei per cento per un totale di 2,8 milioni di unità).

Nello stesso anno, la rivale



L'ETÀ DELLE AUTO
Auto circolanti in Italia al 1° gennaio 1996.

TOTALE ITALIA: 29.781.993 VETTURE		
Età	Numero di vetture	Percentuale sul totale
Meno di 5 anni	7.304.874	25%
Tra i 5 e i 10 anni	10.251.000	33%
Tra i 10 e i 15 anni	6.238.991	21%
Tra i 15 e i 20 anni	3.133.917	11%
Oltre 20 anni	2.853.211	10%



«Chrysler» di Auburn Hills, nel Michigan, ha ottenuto un record di vendite pari a 2,45 milioni di veicoli, più 13 per cento.

La Chrysler, terzo produttore statunitense dopo Gm e «Ford», ha registrato aumenti nelle vendite sia nel settore delle automobili (più cinque per cento), sia in quello dei veicoli commerciali (più 17 per cento).

James Holden, vice presidente della Chrysler, non ha celato il proprio entusiasmo: «abbiamo ottenuto un record annuale nelle vendite totali, in quelle dei ca-

Parla Cazzola, patron del Motorshow

«Un bel regalo per i consumatori»

DALLA NOSTRA REDAZIONE

LUCA BOTTURA

■ BOLOGNA. «L'incentivo per la rottamazione varato dal governo non è un regalo alla Fiat: è un regalo al consumatore, che acquista potere su chi vende, prende il coltello dalla parte del manico. E mi permetto di dare un consiglio: concedere al sud tagli ai prezzi ancora maggiori. È un mercato che oggettivamente ha inferiori possibilità di spesa, serve essere più drastici».

Il signore si che se ne intende: Alfredo Cazzola, 46 anni, inventore del Motors Show di Bologna e gestore dal '93 del Salone di Torino, scende in campo per sostenere la politica dell'auto del governo. Lo fa citando i dati del centro studi Promotor che al Motor Show è collegato e che, già prima dello sprone alle immatricolazioni, aveva proposto una trasposizione in Italia di quanto già sperimentato in Francia. «Già allora - dice Cazzola - sostenevamo che si potevano incentivare le vendite senza svuotare le casse dello Stato. Anzi, ragionando su un provvedimento di 12 mesi stimammo un incasso circa 200 miliardi di Iva sulle 200.000 auto in più che si possono vendere grazie alla rottamazione incentivata. Sui 9 mesi credo si arriverà a un pareggio. Con benefici oggettivi sull'ambiente e sulla sicurezza stradale: circolano certe auto...».

È vero che ci guadagna soprattutto corso Marconi?

No, Economist e Financial Times sostengono addirittura che la Fiat ne soffrirà. Tutte le altre case hanno promesso una politica sui prezzi analoga a quella del gruppo torinese. Cioè aggressiva. In più sono alle viste nuovi modelli nel settore A (quello delle city car, quelle che costano meno) che vedranno Ford, Renault, Volkswagen, Seat portare attacchi sempre più decisi a un monopolio che è solo presunto. All'estero, tra l'altro, le quote di mercato dei produttori nazionali sono molto più alte. Semmai un deficit di concorrenza esisteva prima. Alle viste c'è soprattutto un vantaggio per i consumatori, e per il milione e mezzo di persone che nell'auto lavora.

Il provvedimento dura solo nove mesi. Pochi?

No. Il '97 è, negli auspici di tutti, l'anno del rilancio dopo la deflazione. Siccome però la previsione di crescita del Pil è intorno al 1,5 per cento, non c'è spazio per pensieri più a lunga gittata.

In Francia, la fine degli incentivi ha riportato il mercato in stallo. E le case hanno mantenuto gli sconti. Vuol dire che prima costavano troppo?

Hanno dovuto farlo perché i consumi calano a livello continentale. Maastricht, e le politiche deflative che ha innescato, anestetizza i consumi. Così chi consuma è più forte dei produttori, aspetta e sceglie. Non siamo più ai tempi in cui una Ferrari costava 350 milioni di listino e poi veniva venduta a un miliardo al mercato nero. È una semplice legge di domanda e offerta, legata a una sovracapacità produttiva. Dunque interviene l'effetto Barilla.

Ma con le auto non si regalavano i fiammiferi o pelouche.

No. Ma la chiarezza del prezzo non era un valore guida. Così, come un anno e mezzo fa la Barilla ha tolto i premi e ha abbassato i prezzi del 15%, le case hanno rinunciato a iniziative collaterali o campagne pubblicitarie spaventose.

Meglio per lei: investono tutte sul Motor Show.

Ma noi non abbiamo sofferto della recessione. Anche quando le cifre hanno toccato crolli verticali (700.000 macchine l'anno e 14.000 miliardi perduti dal '91 ai giorni nostri, Iva e bolli esclusi) il salone ha funzionato. Non compravano ma volevano vedere, evidentemente.

Qual è una cifra accettabile di auto vendute all'anno?

Tra i 2.300.000 dei bei tempi e il 1.750.000 di oggi. Siamo un Paese da 2 milioni di auto l'anno, adesso dovremmo tornare a livello.

Lei si è inventato un uovo di Colombo: al Motor Show paga chi vende e paga chi espone. Dia un consiglio a Prodi per incentivare il mercato dell'auto ancora di più.

Tra il nord e il sud c'è una forbice enorme. Se avessi modo di agire direttamente, mi concentrerei su questo. È un bacino di consumatori potenziali enormi. Al Motor Show in questi anni c'è stato un enorme incremento di visitatori provenienti dal meridione, questo interesse può essere monetizzato.

Due economie? È questa la tesi? E adeguarsi è l'unica via di scampo?

Non spetta a me parlare di gabbie salariali o altre proposte del genere. Però è indubbio che, a fronte di un costo della vita molto diverso, i prezzi devono essere adeguati. C'è un gap intorno al 25/30%, con un potere d'acquisto diverso e un mercato molto più blindato che nel centro-nord.

Insomma: nel Mezzogiorno vivono consumatori di serie B che per salire di categoria hanno bisogno di incentivi maggiori.

Sì. Gli sconti possono essere ampliati. Permettendo alle case italiane la possibilità di coltivare un mercato nel quale, lì sì, sono dominanti. Mi auguro che il Governo presti un occhio d'attenzione a questa realtà.

Analisti e centri studi prevedono almeno 2 milioni di immatricolazioni nel '97

E il mercato crescerà del 20% e più

■ ROMA. In attesa dei primi risultati della campagna di sconti per parte ufficialmente domani, in questi primi giorni dell'anno si sono seguite le previsioni degli analisti circa i possibili effetti degli incentivi sul mercato. Secondo gli esperti interpellati dal *Wall Street Journal* le vendite in Italia quest'anno potrebbero balzare addirittura all'insù del 17%, con un incremento di 300mila unità, il più alto atteso in Europa per l'anno in corso.

Gli incentivi però - sempre secondo il *Wsj* - potrebbero però essere più di danno che di beneficio per la Fiat.

La ragione? Secondo Gianluca Pediconi di Milla sim gli incentivi favoriscono le vendite delle piccole auto a scapito delle grandi con un conseguente declino dei margini di profitto. Pediconi fa l'esempio del mercato francese nel quale l'anno passato Peugeot e Renault hanno subito un'erosione dei profitti a dispetto dell'aumento delle vendite indotte dalle misure di so-

stegno pubblico. Di diverso parere è Isabelle Schneider della francese Due Bouzet secondo la quale la Fiat è in una posizione migliore per beneficiare degli incentivi rispetto a quella in cui erano i concorrenti francesi.

Con una quota di mercato del 63% nel segmento «A» e del 41% nel segmento «B» dell'auto, la Fiat secondo gli analisti della DRI/McGraw Hill sarà invece il produttore che beneficerà di più di questi incentivi, mentre le immatricolazioni di auto nuove aumenteranno di almeno 200.000 unità (+12,3% circa rispetto al 1996), salendo a 1,95 milioni di unità.

Per quanto riguarda l'impatto sulla finanziaria del governo Prodi, secondo l'Istituto di ricerca del gruppo Standard & Poor's, queste misure si riveleranno significativamente meno costose di quanto sembrano. Facendo riferimento agli incentivi offerti in questo settore in Francia dal governo Juppé, la DRI osserva che a fronte di una

spesa da parte del governo di 2.400 milioni di franchi, le entrate extra di Iva percepita per i nuovi acquisti di auto sono stati di circa 2.600 milioni di franchi.

Previsioni caute, invece, da parte del Centro studi Promotor che non si spinge oltre quota 200mila auto vendute in più. L'entità degli incentivi previsti dal governo, infatti, secondo il centro bolognese è superiore all'ipotesi formulata per la realizzazione dello studio del Csp presentato in occasione dell'ultimo Motor Show, studio che su base annua prevedeva una domanda aggiuntiva di 258mila autovetture. Considerando tuttavia che il provvedimento resterà in vigore solo per nove mesi, secondo una prima valutazione del Csp, la domanda aggiuntiva per il '97 può essere stimata in circa 200mila autovetture, che porterebbero le immatricolazioni di quest'anno assai vicine a quota 1.900.000 con un incremento sul '96 superiore del 10%.

+

+