

## IL DL SALVA-AUTO

Le maggiori case di veicoli commerciali rilanciano

le offerte:

al bonus statale

si aggiungono

le promozioni

dei singoli marchi

E il mercato

a gennaio

segna -40%

# Furgoni, sconti fino

**P**ioggia di sconti e incentivi riducono all'osso i prezzi dei veicoli commerciali. In più spunta l'assicurazione della Sace a sostegno del credito anche per l'acquisto degli autocarri, mentre le agevolazioni si estendono al leasing. In arrivo anche aiuti ai bus pubblici: 11 milioni per agevolare l'installazione di filtri antiparticolato. Infine, passa da 350 a 500 euro il contributo per la trasformazione di un veicolo a metano.

È la «ricetta» del Governo che con un decreto legge «salva-auto», ha riavviato la campagna nazionale a sostegno del settore. Il provvedimento (Decreto-legge 10 febbraio 2009, n. 5, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 34 dell'11 febbraio 2009) prevede uno sconto di 2.500 euro per chi acquista un veicolo per trasporto promiscuo, autocarro, autoveicolo per trasporto specifici, autoveicoli per uso speciale e autocaravan di massa non superiore alle 3,5 tonnellate Euro 4 o Euro 5 rottamandone uno di pari categoria ma Euro 0, 1 o 2 immatricolati fino al 31 dicembre 1999. Questo incentivo è cumulabile con quello di 4.000 euro concesso a chi acquista un autocarro di massa non superiore alle

3,5 tonnellate con alimentazione esclusiva o doppia a metano. In questo caso, non è necessario rottamare un veicolo vecchio per accedere alle agevolazioni che, secondo la metodologia consolidata, verranno fruitte direttamente presso i concessionari con uno sconto che lo stesso concessionario recupera attraverso credito d'imposta.

Oltre al taglio massimo da 6.500 euro per l'acquisto di un autocarro a metano con la rottamazione di un Euro 0, 1 o 2 immatricolati fino al 31 gennaio 1999, diverse case, sulla scia dei pessimi risultati delle vendite nel mese di gennaio (si veda la tabella in pagina), mettono in pista promozioni ad hoc per tagliare ancora di più i prezzi.

**Iveco** taglia di circa 14mila euro il prezzo del Daily MiniCab (aggiungendo sconti promozionali agli incentivi statali) e lancia l'offerta leasing su tutta la gamma del Daily a 6 euro al giorno. Insomma, il pacchetto di agevolazioni è stato accolto dal settore come «indispensabile tentativo» per riavviare un segmento che dagli ultimi mesi del 2008 sta conoscendo una crisi profonda. «Si può fare di meglio e di più – afferma Ottavio Gioglio, general manager di Iveco – ma speriamo

che come lo scorso anno queste misure contribuiscano ad alimentare il mercato in un momento difficile come questo». Aggressiva la strategia del marchio del Lingotto specializzato in veicoli commerciali che dal 2 febbraio ha lanciato una campagna promozionale con ulteriori sconti in particolare sul MiniCab e MidiCab, le versioni light nate lo scorso anno.

Anche **Ford** non ha perso tempo: ha anticipato gli aiuti statali con ecoincentivi da 1.250 euro sui veicoli commerciali dall'inizio dell'anno. «Siamo molto soddisfatti dei risultati – dice Marco Alu, responsabile dei veicoli commerciali Ford – anche se i risultati nelle vendite si vedranno a febbraio». Ford che già vendeva il Transit a 12.450 euro e il Connect a 7.450 euro con gli incentivi statali di 2.500 euro proporrà sul mercato il primo a 10.500 euro e il secondo a 5.500 euro. «Quelli statali – continua Alu – sono perfetti per noi che vendiamo il 99% sotto le 3,5 tonnellate».

Plauso agli incentivi anche da parte di **Peugeot** che li giudica «positivi, migliori dello scorso anno» essenzialmente perché aperti anche al leasing. Il modello di punta sarà il Ranch a metano sul quale lo scon-

## CROLLO DEI LEGGERI A

Marca	Volume
	2009
Fiat Lcv	4.982
Iveco	1.041
Piaggio	297
<b>Totale nazionali</b>	<b>6.320</b>
Citroën	814
Daihatsu	13
Ford	776
Hyundai	19
Isuzu	114
Land Rover	12
Mahindra	49
Mazda	23
Mercedes	557
Mitsubishi	91
Nissan	636
Opel	426
Peugeot	792
Renault Italia	732
Renault Trucks	107
Skoda	4
SsangYong	6
Tata	95
Toyota	75
Volkswagen	408
<b>Totale estere</b>	<b>5.749</b>
<b>Totale mercato</b>	<b>12.069</b>

Fonte: Anfia

## IL MERCATO DEI CAMION

## Ma per i Tir rubinetti chiusi

Crollo delle vendite del 40 per cento

E il rischio di vedere vanificati

i contributi al rinnovo del parco

a causa del blocco del credito

**C**risi economica e, soprattutto, crisi finanziaria stanno mettendo in ginocchio il mercato dei veicoli pesanti. Lo scenario che si presenta oggi vede infatti piazzali pieni di mezzi invenduti, portafoglio ordini agli sgoccioli, non solo per il netto calo della domanda di trasporto e quindi di camion, ma anche per le difficoltà di accesso al credito delle imprese del settore con un crollo delle vendite attorno al 40 per cento. Dalle case costruttrici si sta cercando di correre ai ripari rilanciando il leasing, anche perché lo scenario è per certi versi molto simile, nei numeri, a quello di cui sta soffrendo l'auto, ma con due aggravanti: la prima è che per i Tir, a causa del sostanziale blocco del credito, le case non possono mettere in atto particolari promozioni per l'acquisto, cosa che invece è possibile portare avanti, ad esempio, per i furgoni; la seconda è che, mentre per le automobili il Governo sta predisponendo aiuti attraverso la prospettiva della rottamazione, per i camion non ci sono strumenti immedia-

ti, se non l'eventuale estensione anche al 2009 del contributo per l'acquisto di camion ecologici previsto nel biennio 2007-2008, che stanziava un sostegno di 70 milioni per ognuno dei due anni.

Di fatto si tratta di un contributo che, se venisse attivato anche per quest'anno, arriverebbe comunque a destinare circa 3.200 euro per camion con motore Euro 5 acquistato, «cifra che in un momento come questo – spiegano all'**Iveco** – non può certo essere condizione sufficiente per affrontare un investimento che è superiore spesso ai 150mila euro». Mario Artusi, amministratore delegato della **Romana Diesel**, il più grande concessionario Iveco del Centro-Sud, spiega, infatti, che «ben venga, comunque, in un momento come questo, qualsiasi sistema o forma anche piccola di aiuto, ma il problema più grande è che il blocco quasi assoluto del credito all'impresa frena sul nascere la gran parte delle velleità di acquisto, visto che l'azienda di autotrasporto non è più supportata finanziariamente del sistema del credito».

In questo momento, infatti funziona con difficoltà estrema il sistema degli strumenti incentivanti solitamente usati. Prima di questa crisi finanziaria vi erano tre livelli di facilitazioni che potevano intervenire: la prima, immediata, era attivata dal concessionario stesso, che poteva in qualche modo favori-

re il cliente applicando di sua iniziativa le facilitazioni che riteneva opportune, operando qualche dilazione di pagamento, in modo da dare respiro all'impresa acquirente. «E qui – spiega Artusi – le condizioni attuali di mercato e i margini strettissimi hanno chiuso questo primo rubinetto». La seconda era il margine di manovra che la società finanziaria di riferimento della casa costruttrice poteva comunque attivare, scegliendo una forma di pagamento su misura per il cliente, cosa che ora spesso è impedita dal fatto che le stesse finanziarie, nel loro ruolo di cuscinetto tra sistema produttivo e sistema bancario, si trovano praticamente nelle stesse difficoltà delle imprese nell'accedere al credito bancario. Dal canto suo, e questo è il terzo punto dolente, anche il ricorso dell'autotrasportatore alla propria banca di fiducia per ottenere un finanziamento volto all'acquisizione di un mezzo pesante, appare sempre più complicato.

A questo punto proprio le società finanziarie delle varie case costruttrici stanno lavorando per mettere comunque a fuoco nuove offerte, in grado di far ripartire, almeno in parte, gli ordinativi per i prossimi mesi. Scende in campo su questo terreno **Mercedes-Benz**, con il suo ramo **Financial Services Italia**, che, per venire incontro alle imprese in questo difficile momento economico-finanziario, propone contratti di leasing con chilometraggio pattuito e con tre



opzioni alla scadenza del contratto a valore residuo garantito, offrendo così ai clienti la certezza dei costi e quindi la possibilità di una pianificazione che oggi è quantomai opportuna. Per il finanziamento l'acquirente può scegliere una formula standard così come un finanziamento con maxi rata finale. Entrambe le soluzioni offrono una grande flessibilità di scelta e la possibilità di personalizzare il piano finanziario.

**Iveco Capital** – il ramo finanziario della Casa torinese che unisce sotto lo stesso brand 20 società di servizi finanziari presenti su tutti i principali mercati europei per rispondere, nelle diverse realtà geografiche, alle esigenze finanziarie e di servizio del mondo del trasporto – sta cercando anche lei di potenziare il ramo leasing, strumento che consente alle imprese di utilizzare i veicoli necessari alla loro attività senza che un gros-

# a 6.500 €

## GENNAIO

Gennaio		Percentuali	
mi	Var. %	2009	2008
2008	-40,68	41,28	42,06
1.570	-33,69	8,63	7,86
281	5,69	2,46	1,41
<b>10.250</b>	<b>-38,34</b>	<b>52,37</b>	<b>51,33</b>
1.332	-38,89	6,74	6,67
28	-53,57	0,11	0,14
1.575	-50,73	6,43	7,89
36	-47,22	0,16	0,18
116	-1,72	0,94	0,58
22	-45,45	0,10	0,11
86	-43,02	0,41	0,43
40	-42,50	0,19	0,20
1.134	-50,88	4,62	5,68
344	-73,55	0,75	1,72
884	-28,05	5,27	4,43
780	-45,38	3,53	3,91
1.128	-29,79	6,56	5,65
1.208	-39,40	6,07	6,05
257	-58,37	0,89	1,29
14	-71,43	0,03	0,07
24	-75,00	0,05	0,12
116	-18,10	0,79	0,58
90	-16,67	0,62	0,45
506	-19,37	3,38	2,53
<b>9720</b>	<b>-40,85</b>	<b>47,63</b>	<b>48,67</b>
<b>19.970</b>	<b>-39,56</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

to potrà arrivare fino a 6.500 euro. «Qualsiasi forma di sostegno alla fiducia delle aziende è positiva – dice Giancarlo Codazzi, direttore generale di Mercedes Italia che con l'ondata di agevolazioni verdi punta sullo Sprinter Ngt e sul Vito.

Accolta con entusiasmo l'assicurazione Sace per il credito, anche se rimangono oscure le procedure attuative. Il Dl infatti rimanda a un decreto dell'Economia le modalità «per favorire l'intervento della Sace Spa nella prestazione di garanzie finalizzate ad agevolare la concessione di finanziamenti finalizzati all'acquisto degli autoveicoli, dei motoveicoli e dei veicoli commerciali», ma senza porre un limite temporale per l'emanazione del provvedimento.

Infine, finanziamento straordinario di 11 milioni per i contributi all'installazione di dispositivi per l'abbattimento delle emissioni di particolato dei gas di scarico da parte delle aziende del trasporto pubblico locale. Saranno le Regioni a dover emanare entro 60 giorni dall'entrata in vigore del decreto legge i regolamenti per l'erogazione dei contributi. •

DEBORAH APPOLLONI

## ANFIA

# «Nel 2009 l'emorragia sarà contenuta a -17%»

\* Eugenio Razelli

Come per gli altri comparti del settore automotive, anche per i veicoli commerciali e industriali le previsioni di mercato per il 2009 sono fortemente condizionate dall'attuale congiuntura economica negativa e dall'impatto delle politiche di rilancio adottate a livello nazionale. Partendo dai veicoli commerciali leggeri (Lcv), nel 2008, dopo un primo quadrimestre positivo – in buona parte per effetto delle consegne degli ordini raccolti entro la fine del 2007 – da maggio il mercato ha invertito il proprio trend, con picchi negativi a due cifre registrati a partire da agosto. Da settembre in poi, la crisi finanziaria internazionale e la sua ricaduta sull'economia reale hanno cominciato a pesare in modo particolare sui settori di riferimento del mercato dei veicoli commerciali leggeri riducendone gli acquisti. In linea con le previsioni di Anfia, il 2008 si è chiuso a poco meno di 231.000 unità consegnate, con un calo dell'8,8% che sarebbe stato ancora più pesante in mancanza degli ecoincentivi governativi.

Tra le misure anti-crisi per il settore automotive contenute nel decreto legge approvato il 6 febbraio scorso, è compreso un incentivo di 2.500 euro alla sostituzione di Lcv immatricolati fino al 31 dicembre 1999 (quindi Euro 0, 1 e 2) con veicoli Euro 4-5; l'incentivo sale a 4.000 euro per l'acquisto di Lcv nuovi «innovativi», ovvero a metano, Gpl o idrogeno. Le misure approvate, intervenendo sul sostegno alla domanda, potrebbero dare la spinta necessaria a superare questo momento di crisi e considerando che si tratta di un'estensione degli ecoincentivi 2008 – che non comprendevano i veicoli Euro 2 – e che, nel complesso, gli importi sono un po' più elevati, si può prevedere un recupero del mercato rispetto ai livelli

precedentemente stimati. La previsione di mercato per il 2009 è di circa 190.000 consegne, pari a circa il 17% in meno rispetto al 2008. Un risultato accettabile se si considera che, in mancanza degli incentivi, il mercato si sarebbe espresso su livelli ancora più bassi.

Passando ad analizzare il mercato dei veicoli industriali (Hcv), a partire da un 2008 in calo del 3,7% in termini di volumi (poco meno di 34.500 unità consegnate) – con un pesante -18,8% nel quarto trimestre – e in calo del 39,4% quanto agli ordini, dato, questo, che è sceso a -70% nel confronto tra gennaio 2009 e gennaio 2008, si prevede una chiusura d'anno intorno alle 27.500 immatricolazioni (-20% circa rispetto al 2008). Si tratta di volumi che, in realtà, nascondono una flessione peggiore per il settore. Molti degli autocarri immatricolati nel 2009, infatti, saranno veicoli già in stock presso le concessionarie. Ciò significa che ben più gravi saranno i riflessi sulla produzione, sicuramente molto più bassa di quella del 2008 (che si attestava a circa 48.000 unità), e la situazione difficilmente, nel breve periodo, potrà migliorare.

Per concludere, rimangono ancora aperte le altre richieste avanzate da Anfia alle istituzioni nell'ambito del pacchetto di misure anti-crisi per il settore, ovvero il ripristino di provvedimenti che consentano l'ammortamento anticipato (da 5 a 3 anni), e la defiscalizzazione degli utili reinvestiti, tramite un Tremonti ter. Si tratta di misure che, una volta approvate, potrebbero dare un ulteriore beneficio al mercato dei veicoli commerciali e industriali con conseguente possibile revisione delle previsioni per il 2009.

\* Presidente di Anfia



Eugenio Razelli

## UNRAE

# «Sarebbe utile ripensare a una Tremonti-ter»

\* Gianni Filippini

Il mercato dei veicoli commerciali ha registrato nel 2008 una pesante flessione. Il calo evidenziato nell'anno è stato dell'8,7% con 230.875 unità consegnate, rispetto alle 252.906 del 2007. Tale perdita è stata arginata dall'andamento positivo del primo trimestre (+11,1%) che ha beneficiato del notevole portafoglio ordini acquisito a fine 2007 (vista la scadenza del programma di incentivazione, poi nuovamente rinnovato). I mesi successivi hanno – però – evidenziato una forte inversione di tendenza: così, dopo un 1° semestre a +3,2%, il secondo si è concluso con un calo del 20 per cento. I dati di gennaio, inoltre, con una flessione del 40% delle consegne indicano un aggravamento di questa tendenza. Il settore è stato particolarmente colpito dalla bassa crescita economica (Pil, clima di fiducia degli operatori, ecc.), vista la stretta relazione che intercorre fra il mercato dei veicoli da lavoro e l'andamento dell'economia generale, dalle difficoltà di accesso al credito che stanno colpendo le piccole e medie aziende italiane, nonché dalla mancata possibilità di effettuare ammortamenti anticipati (non meno di 5 anni), secondo quanto introdotto dalla Finanziaria 2008. Se a questo, inoltre, si aggiunge l'andamento degli ordini – che hanno visto chiudere l'anno 2008 con una diminuzione vicina al 20% – non ci sono dubbi che il 2009, senza gli interventi governativi, avrebbe archiviato un ulteriore flessione superiore al 10%, a poco più di 200.000 veicoli consegnati. L'Unrae mostra soddisfazione per gli incentivi appena approvati, di 2.500 euro per l'acquisto di veicoli commerciali Euro 4 o Euro 5 con contestuale rottamazione di analoghi veicoli Euro 0, 1 e 2 immatricolati entro il 31 dicembre 1999, che avranno un effetto positivo tale da portare il mercato 2009 presumibilmente almeno ai livelli dello scorso anno. L'associazione auspica, inoltre, che lo Stato intervenga anche tramite un sostegno al credito per le Pmi. Si ritiene, infatti, non sufficiente

l'aumento del fondo Cofidi a 450 milioni di euro, ma sono necessarie misure più direttamente orientate al settore: in Francia, per esempio, è stato costituito un fondo di liquidità a disposizione delle Finanziarie di marca. Infine, il settore si augura l'introduzione della detassazione degli utili reinvestiti da parte delle aziende, nel caso di acquisto di beni strumentali all'attività d'impresa: la Tremonti ter.

Come per i veicoli commerciali, anche gli industriali hanno registrato un segno positivo nelle immatricolazioni per buona parte dell'anno, grazie all'ottimo portafoglio ordini iniziale. L'andamento delle nuove acquisizioni – però – è stato così basso da portare all'inversione di tendenza che ha fatto chiudere l'anno con 31.582 veicoli consegnati e una flessione del 10,8 per cento. Tale settore è quello maggiormente colpito dalla situazione economica generale, che si sta deteriorando ancor di più in questo inizio di anno, tanto da portare le migliori previsioni per il 2009 a poco oltre le 24.000 unità vendute. Per invertire tale tendenza, l'Unrae auspica incisive azioni governative a sostegno del settore, quali ad esempio la ripresa delle grandi opere pubbliche – come negli intendimenti dell'Esecutivo – che

inciderebbero positivamente sul segmento dei veicoli da cantiere. Inoltre, vista la progressiva riduzione delle merci trasportate, un'altra tipologia di veicoli particolarmente colpiti dalla situazione economica è quella collegata al trasporto su strada. Gli operatori del settore si augurano che venga reso operativo al più presto il fondo di circa 70 milioni già previsto per il biennio 07-08, reinserito nella Finanziaria 2009 e destinato all'acquisto di veicoli Euro 5 o Evv di peso totale a terra superiore alle 11,5 t. Si auspica, inoltre, che il nuovo fondo venga allargato anche all'acquisto di veicoli al di sotto delle 11,5 t, almeno fino a 7,5 t. •

\* Segretario generale Unrae



Gianni Filippini



so investimento iniziale gravi sul bilancio poiché la proprietà del mezzo rimane della società finanziaria, con evidenti vantaggi per le aziende che possono liberare risorse da dedicare al proprio core business.

Il partner per il finanziamento e leasing di Daf, Paccar Financial, prova invece a suggerire forme di acquisto innovative e piani di ammortamento speciali per i tempi di crisi: se si opta per un finanziamento in leasing, il costo di acquisto e dell'Iva è ripartito per un periodo prestabilito e calcolato sulla base di un tasso fisso o variabile secondo le scelte del cliente. I costi mensili sono quindi, anche qui, predeterminati. Al termine dei pagamenti previsti, è facoltà del cliente decidere se restituire il bene oppure esercitare l'opzione di riscatto. •

PAOLO CASTIGLIA

## PIAZZALI PIENI

**I piazzali dei rivenditori dei mezzi pesanti sono pieni: è il sintomo di una crisi che ha investito tutti i settori, non ultimo quello dei mezzi pesanti. Che però oggi sono più esposti dalla chiusura delle linee di credito da parte delle banche. Un fenomeno che di fatto ha ridotto i margini sia per le finanziarie (le aziende cioè di intermediazione tra i costruttori e le banche) sia per gli stessi concessionari che non sono più in condizioni di concedere formule agevolate per l'acquisto dei camion**