

COMMISSIONI RIUNITE
ATTIVITÀ PRODUTTIVE, COMMERCIO E TURISMO (X)
DELLA CAMERA DEI DEPUTATI
INDUSTRIA, COMMERCIO, TURISMO (10^a)
DEL SENATO DELLA REPUBBLICA

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

1.

SEDUTA DI GIOVEDÌ 6 GIUGNO 2002

**PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DELLA X COMMISSIONE
DELLA CAMERA DEI DEPUTATI BRUNO TABACCI**

COMMISSIONI RIUNITE
ATTIVITÀ PRODUTTIVE, COMMERCIO E TURISMO (X)
DELLA CAMERA DEI DEPUTATI
INDUSTRIA, COMMERCIO, TURISMO (10^a)
DEL SENATO DELLA REPUBBLICA

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

1.

SEDUTA DI GIOVEDÌ 6 GIUGNO 2002

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DELLA X COMMISSIONE
 DELLA CAMERA DEI DEPUTATI **BRUNO TABACCI**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Audizione di rappresentanti dell'Associazione nazionale fra le industrie automobilistiche (ANFIA):	
Tabacci Bruno, <i>Presidente</i>	3	Tabacci Bruno, <i>Presidente</i>	12, 15, 22
INDAGINE CONOSCITIVA SULL'INDUSTRIA DELL'AUTOMOBILE		Benvenuto Giorgio (DS-U)	15
Audizione di rappresentanti dell'Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri (UNRAE):		Bombassei Alberto, <i>Presidente del gruppo componentistica dell'ANFIA</i>	21, 22
Tabacci Bruno, <i>Presidente</i>	3, 8, 12	Buemi Enrico (Misto-SDI)	16
Benvenuto Giorgio (DS-U)	8	Eufemi Maurizio (UDC:CCD-CDU-DE)	21
Morgando Gianfranco (MARGH-U)	8	Gambini Sergio (DS-U)	16
Nesi Nerio (Misto-Com.it.)	8	Lazzari Luigi (FI)	17
Nigra Alberto (DS-U)	8	Morgando Gianfranco (DS-U)	16
Pistola Salvatore, <i>Presidente dell'UNRAE</i> .	3, 8	Nesi Nerio (Misto-Com.it.)	22
Saglia Stefano (AN)	8	Nigra Alberto (DS-U)	16
		Sinceri Carlo, <i>Presidente dell'ANFIA</i> ...	12, 17, 22

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: Forza Italia: FI; Democratici di Sinistra-L'Ulivo: DS-U; Alleanza Nazionale: AN; Margherita, DL-L'Ulivo: MARGH-U; UDC (CCD-CDU): UDC; Lega Nord Padania: LNP; Rifondazione comunista: RC; Misto: Misto; Misto-Comunisti italiani: Misto-Com.it; Misto-socialisti democratici italiani: Misto-SDI; Misto-Verdi-L'Ulivo: Misto-Verdi-U; Misto-Minoranze linguistiche: Misto-Min.linguist.; Misto-Liberal-democratici, Repubblicani, Nuovo PSI: Misto LdRN.PSI.

	PAG.		PAG.
Audizione di rappresentanti dell'Associazione industriali metallurgici meccanici affini (AMMA):		Verneti Gianni (MARGH-U)	30
Tabacci Bruno, <i>Presidente</i>	22, 28, 32, 36	Zanetta Valter (FI)	31
Benvenuto Giorgio (DS-U)	29	Audizione di rappresentanti della Federazione delle associazioni italiane dei concessionari della produzione automobilistica (FEDERAICPA):	
Buemi Enrico (Misto-SDI)	31	Tabacci Bruno, <i>Presidente</i>	36, 38, 39, 40
Cazzaro Bruno (DS-U)	32	Eufemi Maurizio (UDC:CCD-CDU-DE)	39
Eufemi Maurizio (UDC:CCD-CDU-DE)	30	Gambini Sergio (DS-U)	38
Nesi Nerio (Misto-Com.it.)	28	Malagò Vincenzo, <i>Presidente della Federaicpa</i>	37, 39, 40
Nigra Alberto (DS-U)	30	Nesi Nerio (Misto-Com.it.)	38
Pejrani Alberto, <i>Presidente dell'AMMA</i>	23, 32		
Saglia Stefano (AN)	31		

La seduta comincia alle 9.40.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso impianti audiovisivi a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

Audizione di rappresentanti dell'Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri (UNRAE).

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sull'industria dell'automobile, l'audizione di rappresentanti dell'UNRAE (Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri).

È questa la prima audizione nell'ambito dell'indagine conoscitiva sull'industria dell'automobile che, a seguito della deliberazione adottata ieri dalla Commissione industria del Senato e delle conseguenti intese tra i Presidenti delle Camere, sarà svolta congiuntamente dalla Commissione attività produttive della Camera e dalla Commissione industria del Senato.

L'industria dell'automobile, e più in generale degli autoveicoli, costituisce uno dei più importanti settori produttivi, tanto a livello nazionale, quanto sul piano internazionale. Si tratta di un sistema industriale che sarebbe limitativo considerare solo nell'ottica del prodotto finale, atteso che esso coinvolge ed incide su una pluralità di settori. Peraltro, il settore degli autoveicoli è interessato da una situazione che si può senz'altro definire di rilevante difficoltà, caratterizzata da una sensibile

riduzione della produzione e delle immatricolazioni di vetture nel corso del 2001 e, in misura ancora più accentuata, nei primi mesi del 2002.

Partendo da queste premesse, le Commissioni intendono approfondire le tendenze in atto nel settore a livello europeo e mondiale; valutare quale sia la situazione attuale dell'industria automobilistica italiana e quali condizioni le possano consentire di affrontare la competizione sul mercato internazionale; comprendere quali possano essere gli effetti di tale situazione sul cosiddetto indotto e, più in generale, sull'intero tessuto produttivo nazionale ed infine valutare quali potrebbero essere gli effetti sull'industria automobilistica italiana del venir meno di una proprietà nazionale della medesima.

Sono presenti a questa prima audizione, in rappresentanza dell'UNRAE, il dottor Salvatore Pistola, presidente, il dottor Gianni Filipponi, segretario generale, ed il dottor Antonio Cernicchiaro, direttore delle relazioni istituzionali.

Ritengo opportuno dare un'organizzazione a tutte le audizioni che svolgeremo oggi; gli auditi, in questo caso il presidente dell'UNRAE, svolgeranno un intervento introduttivo illustrando la posizione delle associazioni e, eventualmente, consegneranno all'attenzione delle due Commissioni riunite documentazione aggiuntiva. A ciò seguirà una discussione durante la quale potranno venire avanzate richieste di chiarimenti.

Nel ringraziare il presidente Pistola per aver accolto il nostro invito, gli do subito la parola.

SALVATORE PISTOLA, *Presidente dell'UNRAE*. Sono grato ai presidenti delle due Commissioni che hanno ritenuto opportuno invitarci per questa occasione;

siamo lieti, quindi, di poter offrire il nostro contributo su questo argomento che, come noto, da diversi mesi sta attirando l'attenzione della stampa innanzitutto, ma anche dell'opinione pubblica più in generale.

Prima di affrontare il tema principale vorrei dare un breve cenno sull'UNRAE e sull'attività che essa svolge. Si tratta di una associazione costituitasi all'inizio degli anni '50 che raggruppa tutte le case automobilistiche estere di veicoli industriali e commerciali (autobus, caravan e camper). Recentemente abbiamo celebrato il cinquantenario della nostra associazione ed oggi l'UNRAE conta circa 49 (saranno 50) aziende associate che annoverano, in maniera diretta o indiretta, circa ottantamila addetti (stiamo parlando della struttura organizzativa delle società nazionali e/o degli importatori che rappresentano le varie marche, delle reti dei concessionari che commercializzano e assistono questi marchi e questi prodotti nonché delle officine autorizzate). Complessivamente quindi si tratta di 80 mila addetti e 16 mila aziende, con un fatturato globale annuo superiore ai 31 miliardi di euro (oltre 60 mila miliardi delle vecchie lire) e con livelli di investimento annuali dell'ordine di 4 miliardi di euro.

Le case estere rappresentano oggi il 68 per cento del mercato dell'automobile in Italia ed in particolare l'UNRAE, in questi lunghi anni, ha sviluppato una capacità interpretativa - oltre ad una capacità di elaborazione - dei dati del mercato e dei trend che il mercato automobilistico proietta, riuscendo quindi a perfezionare un modello di analisi e di previsione che oggi è riconosciuto essere quello più sensibile e anticipatore delle potenzialità o delle debolezze che il mercato stesso può presentare; a queste caratteristiche del modello vanno chiaramente aggiunte le capacità che esso ha di rappresentare l'analisi territoriale, geografica, dei segmenti della domanda stessa.

L'attività industriale e commerciale che ruota intorno al settore automobilistico è certamente una delle più ricche da un punto di vista della partecipazione di fat-

tori e fenomeni di investimento finanziario ad altissimo livello, di investimento in tecnologie, in occupazione e quindi nella filiera che va dalle fabbriche al cliente finale passando attraverso una catena strutturale di concessionarie e officine autorizzate.

Certamente la domanda di automobili è caratterizzata nei paesi occidentali da una forte maturità dei mercati ma anche - come noto - da un eccesso di capacità produttiva. L'Europa è un mercato maturo, l'Italia è certamente, oltre che un mercato maturo, anche un mercato di sostituzione, pertanto si configurano dei fattori che hanno una forte spinta nei confronti dello sviluppo, in caso di crescita dell'economia, e viceversa, in caso di stabilità o di flessione dell'economia. Vi è quindi una particolare sensibilità allo sviluppo economico.

Storicamente, possiamo analizzare che in tutti gli anni nei quali il prodotto interno lordo è cresciuto sensibilmente la domanda di automobili nuove si è particolarmente sviluppata; il contrario è avvenuto in periodi invece con diverse situazioni economiche. Va sottolineato che il mercato automobilistico è, altresì, un mercato fortemente ciclico; per fare un esempio estremamente pratico, se guardiamo all'orizzonte temporale degli ultimi 10 o 15 anni possiamo identificare tre periodi fondamentali. Quello intercorrente, ad esempio, fra il 1987-1988 e il 1992 è un periodo nel quale il mercato automobilistico italiano si è sviluppato con una certa forza, raggiungendo punte a cavallo fra i 2,2 e i 2,4 milioni di veicoli immatricolati. Il 1992 rappresentò, all'epoca, il record storico di immatricolazioni in Italia, dovuto anche al fatto che si trattava dell'ultimo anno per l'immatricolazione delle vetture non catalizzate.

A seguire, nel periodo 1993-1996, abbiamo assistito ad una situazione di particolare flessione della domanda di automobili nuove, tant'è che queste, nel detto periodo, si sono attestate su una media annua intorno a 1.700.000- 1.800.000 vetture.

Successivamente, a partire dal 1997, il mercato è ripartito, causa anche l'impulso iniziale dato attraverso la rottamazione, che ha rilanciato la domanda di veicoli nuovi. In particolare, il fenomeno della rottamazione ha caratterizzato diciotto mesi, tra il gennaio del 1997 ed il giugno del 1998, permettendo di affrontare il rinnovamento del parco circolante con maggiore stimolo e attenzione: in questi anni, fino al 2001, il mercato è cresciuto, con punte sino a 2.200.000-2.300.000 vetture, inizialmente; e, quindi, addirittura raggiungendo i record storici negli anni 2000 e 2001, con oltre 2.400.000 unità immatricolate.

Con l'inizio del 2002, si è evidentemente avuto evidenza di una flessione generalizzata della domanda - e quindi delle immatricolazioni -, flessione che segue, per l'appunto, ad un periodo nel quale, storicamente, si è toccato il livello più elevato della domanda. Ma - e va sottolineato - detta fase storica era stata certamente sostenuta, in assenza di altri elementi, da forti spinte da parte di numerosi costruttori, per sostenere la capacità produttiva delle fabbriche e, quindi, potere realizzare un numero di vendite e di immatricolazioni superiori a quante una domanda spontanea avrebbe potuto assorbire.

La stampa ha dato ampio risalto al fenomeno dei « chilometri zero »; alcuni hanno parlato di un nuovo canale distributivo; si è creata quasi una cultura dell'acquisto dell'automobile nel momento più conveniente, vale a dire alla fine del mese, quando « si tirano le somme » e i concessionari, stimolati dagli obiettivi mensili, sono più disponibili a trattare. In tale contesto, si è determinata una forte pressione di alcuni costruttori sulle loro reti perché autoimmatricolassero un certo numero di vetture da vendere, poi, nei mesi successivi. Tale forte pressione in termini di immatricolazione ha determinato, appunto, un record storico, con 2.430.000 unità immatricolate lo scorso anno. Evidentemente, operazioni estrema-

mente onerose, costosissime per i costruttori ma anche non facili da gestire da parte delle reti distributive.

Nei primi quattro o cinque mesi dell'anno corrente, si è evidenziata una situazione nella quale, a motivo di una serie di cause e concause, si è avuta una flessione. Del resto, ho già chiarito che quello dell'automobile è un mercato ciclico e, in Italia, di sostituzione. Passando in rassegna le dimensioni del mercato nei periodi storici citati, possiamo rilevare, appunto, quanto segue. Nell'intervallo 1987-1992: 2.200.000-2.400.000 vetture; a seguire, nel periodo 1993-1996, 1.700.000-1.800.000; poi, nuovamente, tra il 1997 ed il 2001, 2.200.000-2.400.000; infine, oggi, siamo, in un certo senso, nella fase di sostituzione delle vetture acquistate tra il 1993 ed il 1996. L'età media delle automobili in Italia è, infatti, di oltre sette anni; quindi, abbiamo una massa critica di sostituzione che fa riferimento ad anni nei quali si vedevano 1.700.000-1.800.000 automobili.

Evidentemente, nell'economia moderna, siamo abituati a considerare stato di crisi quello dell'anno che, non presentando neppure piccoli tassi di crescita, riveli, al contrario, flessioni particolarmente rilevanti. Si tratta dello stato di crisi di un settore maturo, di un mercato saturo in cui la capacità produttiva è eccessiva. Vorrei citare una circostanza certamente significativa per un settore così importante come quello automobilistico. L'industria dell'auto, in Italia, assicura il 22 per cento delle entrate tributarie complessive dello Stato; lo scorso anno, sono stati oltre 134.000 miliardi di lire gli introiti riconducibili all'industria automobilistica.

Uno degli elementi che certamente non permette al mercato Italia di esprimere valori più significativi è la forte pressione fiscale che caratterizza il mondo dell'automobile nel nostro paese. Da dati ben precisi, si evidenzia che la pressione fiscale nel comparto auto in Italia rappresenta circa il 6 per cento del prodotto interno lordo, contro una media europea di circa il 3 per cento. È evidente che, soprattutto in periodi di crescita economica rallentata - e, quindi, di una più lenta crescita del

prodotto interno lordo -, quando situazioni di carattere generale potrebbero indurre maggiore attenzione e spostare nel futuro la decisione di acquisto di una nuova auto (non necessariamente, però, cambia la propensione all'acquisto perché, evidentemente, tra i due aspetti si interpongono fattori fondamentali), uno dei motivi che rallenta o impedisce una migliore, più tonica, situazione della domanda di mercato è la pressione fiscale esistente in Italia.

Si deve aggiungere che, essendo il nostro paese un mercato di sostituzione, un'opportunità - forse, a mio avviso, la principale -, va ricercata nell'analizzare il parco circolante automobilistico italiano che consiste di oltre 32 milioni di autovetture. È, quindi, un parco molto elevato, tra i più alti d'Europa, secondo solo a quello circolante in Germania; esso, d'altra parte, è ancora caratterizzato da una notevole vetustà, tant'è che sono circa nove milioni, ancora, le vetture circolanti non catalizzate. Inoltre, esse, indipendentemente dal fatto che siano o meno catalizzate, sono vetture con oltre dieci anni di anzianità; quindi, in Italia, su 32 milioni di auto circolanti, circa nove milioni non sono catalizzate e hanno una anzianità che va dai dieci ai venti anni.

Tale situazione implica consumi di carburante particolarmente elevati, in quanto la tecnologia motoristica ha fatto sì che negli ultimi anni i motori più recenti abbiano potuto non solo ridurre le emissioni, ma anche ridurre sensibilmente i consumi. Inoltre, siffatto stato di cose fa sì che quelle vetture, oltre a generare maggiori livelli di emissioni e consumare più carburante, siano meno sicure, in quanto non dotate di dispositivi di sicurezza quali l'ABS, l'*airbag*, i pretensionatori sulle cinture di sicurezza, le barre di protezione laterali, strumenti che sono ormai una caratteristica costante, comune a tutte le vetture di più recente progettazione e produzione. Anche il commissario all'ambiente dell'Unione europea, Margot Wallstrom, ha identificato, a suo tempo, il problema del mercato italiano nella vetustà del parco circolante; non dimentichiamo,

a tale riguardo, che l'Italia chiese una proroga di due anni per l'abolizione della benzina super e che, quindi, solo dal gennaio di quest'anno la benzina super non è più distribuita. Ma nel corso dei detti due anni, comunque, il parco italiano - a differenza dei nostri partner europei e, in particolare, della Germania e dell'Inghilterra - non si è rinnovato in maniera adeguata e ciò ha fatto sì che ancora oggi, specie nel centro e nel sud d'Italia, la circolazione sia caratterizzata da vetture di oltre dieci anni e non catalizzate.

Sempre con riferimento all'argomento fiscale, abbiamo ricordato due aspetti nella nostra memoria, aspetti che sono fondamentali. Il primo concerne l'imposta provinciale di trascrizione sui trasferimenti di proprietà delle auto usate, che non ha pari non solo nell'Unione europea ma in tutto il mondo, con l'unica eccezione, forse, del Sudafrica; quest'ultimo, infatti, conosce un regime abbastanza simile a quello italiano per quanto riguarda la trascrizione dei veicoli. Tale imposta, oggi, caratterizza il nostro paese; per chi, infatti, decide di acquistare una vettura usata, a fronte, in Italia, di un valore medio dell'usato - che, per un pronto riferimento, esprimo in lire - intorno ai nove milioni, circa un 10 per cento deve essere pagato per il passaggio di proprietà. In gran Bretagna, il passaggio di proprietà di un'auto usata è a costo zero mentre in Germania e in Francia il costo è di circa 15-20 euro e in Spagna si attesta intorno ai 50 euro. In Italia, esso ammonta, invece, a 400-500 euro; ciò non favorisce il trasferimento di proprietà di vetture usate, trasferimento che potrebbe essere, invece, un elemento di rilancio del mercato del nuovo oltre che una strada importante per accelerare il rinnovamento del parco circolante italiano. Esso, infatti, potrebbe permettere a chi, possedendo vetture obsolete - con dieci-quindici o anche venti anni di anzianità -, non abbia la capacità economica di acquistarne una nuova, di poter acquistare un'auto usata catalizzata; un'auto, quindi, *post* 1992, un'auto che potrebbe essere stata prodotta solo dal 1993 in poi.

Ciò favorirebbe il rinnovamento del circolante, l'aumento delle vetture catalizzate, la riduzione dei consumi e delle emissioni ed una migliore sicurezza della circolazione stradale. L'IPT sul trasferimento della proprietà dell'usato è un'imposta anacronistica. Sappiamo bene che oggi riguarda regioni e province, ma è una situazione che deve essere affrontata urgentemente, perché, rinnovando più velocemente il parco dell'usato con usato catalizzato, si permetterebbe a quei clienti che venderebbero più facilmente la propria vettura usata di acquistare una vettura nuova, incrementando un circolo virtuoso a cui il gettito tributario - attraverso l'IVA, l'IPT sul nuovo e la tassa di proprietà - potrebbe riallacciarsi.

Un altro elemento che caratterizza l'Italia nei confronti dei partner europei è la differenza nel trattamento delle auto aziendali e societarie. Nel nostro paese vi è una normativa che permette alle aziende, alle imprese ed alle società di realizzare l'ammortamento sul 50 per cento di un tetto fissato a 18.000 euro, pari quindi a 9.000 euro. Per quanto riguarda gli altri paesi europei, Germania e Spagna non hanno alcun limite, e quindi le imprese possono effettuare l'ammortamento sull'intero importo del veicolo acquistato, mentre altri paesi, come la Gran Bretagna e la Francia hanno un tetto - fissato a 19.200 euro in Gran Bretagna e 19.400 in Francia -, ma integralmente deducibile (non al 50 per cento come in Italia). In aggiunta, la normativa europea delle possibilità di deduzione dell'IVA per l'acquisto di auto con finalità produttive di lavoro aziendale è limitata, in Italia, soltanto al 10 per cento, quindi in realtà si tratta del 2 per cento sul valore del veicolo.

Ciò ha comportato che la tipologia del mercato italiano sia oggi rappresentata, per tre quarti, da clienti privati e soltanto per un quarto da aziende, comprensive anche delle società di noleggio a breve e lungo termine. Negli altri paesi europei la situazione è ben diversa: in Germania oltre il 50 per cento del mercato è costituito da vetture che vengono acquistate da

società, in Gran Bretagna il 45 per cento, in Spagna il 35 per cento, in Francia il 45 per cento, mentre - ripeto - in Italia siamo al 24 per cento. Le nostre norme fiscali particolarmente rigide non favoriscono, da parte delle aziende e delle società, l'acquisto o la sostituzione di vetture non potendo usufruire di benefici pari a quelle delle aziende presenti negli altri paesi europei.

Da tempo abbiamo identificato queste due situazioni che richiedono una verifica strutturale della fiscalità generale applicata nel nostro paese al settore automobilistico. Riteniamo che questi elementi della fiscalità, come progetto strutturale, siano determinanti per una situazione di ripresa della domanda di automobili nuove, aiutando l'economia (ricordo che la contribuzione del settore automobilistico al prodotto interno nazionale è rilevante) e, soprattutto, permettendo di attivare un circolo virtuoso, anche grazie al gettito dell'IVA. A titolo di esempio, vorrei far presente che qualora il mercato italiano, come si prevede, sarà caratterizzato quest'anno dall'immatricolazione di 2.100.000 vetture nuove a fronte di 2.430.000 immatricolate l'anno passato, si avrà una diminuzione di circa 330.000 automobili, che per le casse dell'erario rappresenteranno 1.056 milioni di euro (circa 2.000 miliardi di lire) in meno di introiti, di cui 950 milioni di euro per mancata IVA e la differenza riguardante l'IPT e la tassa di possesso.

Ne discende l'opportunità e la necessità di attivare un circolo virtuoso che, se stimolato opportunamente creando un volano di inizio e se strutturalmente ricondotto almeno alla media delle norme fiscali europee relative all'automobile, potrebbe creare una situazione più tonica e stimolare le aziende, ed in particolare i possessori delle auto più vecchie, a sostituire le proprie o con usato catalizzato o con vetture nuove.

Ho rapidamente sintetizzato i punti che riteniamo strategici per il comparto dell'auto e rimango a disposizione per qualsiasi chiarimento.

PRESIDENTE. Ringraziamo il presidente Pistola per l'illustrazione compiuta, con cui ha fornito dati interessanti ed ha ripercorso le ragioni che hanno condotto le Commissioni ad avviare l'indagine conoscitiva.

Do la parola ai colleghi che desiderano intervenire.

ALBERTO NIGRA. Vorrei fare al presidente Pistola una breve domanda. Nel periodo in cui operarono gli incentivi alla rottamazione, la quota di mercato del gruppo di case automobilistiche da voi rappresentato è cresciuta in rapporto all'aumento del numero complessivo di auto vendute? In sostanza, quale fu l'andamento delle vendite in quel periodo?

GIANFRANCO MORGANDO. Il presidente Pistola ha svolto una riflessione articolata sulle politiche commerciali comuni sia degli operatori esteri sia dell'operatore nazionale molto aggressive ma anche con conseguenze finanziarie. Vorrei capire quali riflessioni siano svolte dagli operatori stranieri sulle strategie del futuro e, in particolare, se il dibattito in merito alla revisione di tali politiche commerciali aggressive in corso per l'operatore nazionale sarà attuato anche dagli operatori stranieri.

GIORGIO BENVENUTO. Vorrei chiedere qualche dato su come la legge cosiddetta Tremonti-*bis* abbia influito sulla domanda delle automobili estere con riguardo alla tipologia di cilindrata. I dati sono di carattere generale e vorrei sapere se la Tremonti-*bis* abbia favorito nella propria attuazione una domanda verso la fascia medio alta delle auto straniere.

Nelle valutazioni relative alle difficoltà dell'industria automobilistica condivido le osservazioni sull'IPT; ricordo che al termine della legislatura erano state presentate alcune proposte di legge, tra cui una presentata in Commissione finanze della Camera dai gruppi dei Democratici di sinistra e dei Popolari, intese a trovare una soluzione a questa anomalia. Vorrei conoscere il peso e l'incidenza dei costi

dell'assicurazione anche con una comparazione, sapere cioè come incide la RC auto sulla domanda di mercato.

STEFANO SAGLIA. L'incremento dell'utilizzo dell'automobile avvenuto nel triennio 1998-2001 è dovuto, secondo voi, ad una situazione ciclica o a misure particolari?

Nella vostra analisi incentrate l'attenzione soprattutto sul sistema fiscale. Vorrei sapere se, per quanto attiene agli interventi annunciati in queste settimane riguardanti ecoincentivi e misure simili, ritenete si possa trattare di due interventi compatibili o se li repute divergenti.

NERIO NESI. Nella scorsa legislatura è stata deliberata l'incentivazione della rottamazione dopo lunghe discussioni che divisero profondamente la Camera ed anche lo stesso Governo. Tali misure favorirono di più - relativamente - le marche estere o quelle italiane?

PRESIDENTE. Se non vi sono altri colleghi che desiderano intervenire, vorrei porre una domanda al presidente Pistola: quali sono le previsioni per il mercato italiano nel 2003, rispetto alla cifra del 68 per cento che è stata indicata?

Do la parola al presidente Pistola per la replica.

SALVATORE PISTOLA, Presidente dell'UNRAE. Ringrazio i membri delle Commissioni riunite per i quesiti che mi sono stati rivolti. Credo che alcuni di essi siano facilmente riconducibili ad analisi e considerazione affini.

Comincerò a rispondere all'ultima domanda, per poi affrontare quelle precedenti.

L'industria automobilistica ed il commercio delle auto possono essere considerati solo in chiave di commercio internazionale.

Il mercato italiano è stato caratterizzato, nel passato - mi riferisco agli anni '60 e '70 - dalla forte presenza, in termini di quota del mercato, di un costruttore nazionale; era comprensibile che tale si-

tuazione non si sarebbe potuta protrarre nel tempo indipendentemente da iniziative intraprese in vario modo a sostegno e stimolo della domanda di automobili.

L'acquisto di automobili è fondamentalmente un fatto emozionale e, al di là delle considerazioni razionali, oggi sappiamo che le automobili si acquistano anche perché piacciono: a parità di tecnologie e qualità, i prezzi sono abbastanza simili l'uno all'altro, con un *premium* per i *brand*, i marchi che hanno un valore aggiunto particolarmente rilevante dal punto di vista dell'immagine. È dunque necessario, per poter avere successo, introdurre modelli che attirano l'interesse, la passione del mercato.

È stata costante negli anni la crescita della presenza sul mercato italiano delle marche europee - stiamo procedendo verso un nuovo sistema di distribuzione automobilistica che considera non più il territorio di un determinato concessionario ma l'Europa come mercato - ed assistiamo ad una partecipazione sempre più forte dei costruttori extraeuropei.

L'Italia è un mercato aperto: ad esempio, 4 o 5 anni fa le case coreane in Italia occupavano una fetta di mercato pari allo 0,5 per cento del mercato, che oggi è diventata del 4 per cento; cinque anni fa le case giapponesi costituivano circa il 2-3 per cento del mercato, oggi sono passate al 6 per cento.

I costruttori europei poi, in funzione della loro capacità progettuale e produttiva, hanno provocato una crescita della domanda di automobili non di produzione nazionale.

È necessario sottolineare che l'Italia è un paese atipico rispetto al resto d'Europa, poiché ha mantenuto negli anni esclusivamente una produzione automobilistica nazionale, a differenza dei nostri partner in Germania, in Gran Bretagna, in Francia, in Spagna dove, negli anni, si è sviluppata un'industria di tipo internazionale accanto a quella nazionale. In particolare, la Gran Bretagna e la Spagna hanno attratto forti investimenti industriali per la produzione di automobili.

È necessario considerare che negli ultimi vent'anni la quota delle marche estere rispetto a quella nazionale è gradualmente cresciuta fino a raggiungere nei primi cinque mesi dell'anno in corso il 68 per cento. Consideriamo naturale tale fatto, non necessariamente legato a fattori contingenti, quali ad esempio le iniziative della rottamazione. Essa, evidentemente, acquista importanza per chi non produce modelli di successo, per chi non ha, nel momento specifico in cui avviene, una debolezza della domanda, per chi non ha un portafoglio contrattuale inevaso e quindi sostiene la sua domanda con incentivi economici.

In questo senso, alcuni costruttori esteri godono di ottima salute: in particolare, in questo periodo i produttori di marchi di prestigio, di autovetture di livello medio-alto hanno la possibilità di usufruire di una domanda naturale e spontanea, che meglio si inserisce nella loro progettazione industriale.

Non distinguerei tra produttori nazionali o case estere nella determinazione dei benefici che provengono dalla rottamazione: se ne avvantaggia certamente il produttore nazionale, ma anche alcune case automobilistiche estere che producono automobili di massa, più direttamente concorrenti del produttore nazionale. Questo fenomeno è poco sentito nel caso di prodotti di livello medio alto, da case che hanno recentemente introdotto modelli di successo.

Non dobbiamo comunque dimenticare che negli anni tra il 1997 ed 1998 gli incentivi alla rottamazione diedero impulso al costruttore nazionale e ad alcuni costruttori esteri, ma furono anche accompagnati da un corrispondente e corrispettivo contributo che doveva essere fornito dal costruttore o dal concessionario. Al contributo di rottamazione concesso dallo Stato doveva essere affiancato un contributo del costruttore. La maggior parte delle industrie applicarono tale misura, mentre altre non ne sentirono l'esigenza, ferma restando la facoltà del concessionario di scegliere.

Mi rendo conto che il punto in esame è di importanza capitale al fine di comprendere le dinamiche del mercato: nella scelta dell'automobile non si applica più il criterio della produzione nazionale od estera. Abbiamo potuto osservare il modo in cui clienti italiani hanno accolto vetture coreane negli anni passati, con grande entusiasmo, così come si sono affermate fortemente le marche giapponesi: sempre più il prodotto genera il successo dell'azienda automobilistica sul mercato, certamente in collegamento con le politiche di prezzo.

In questo senso, è necessario ricordare che il vantaggio che la rottamazione apportò al commercio di automobili costituì il volano (tra il 1997 ed i primi 6 mesi del 1998) per una ripresa dei consumi, dopo quattro anni (1993-1996) di stagnazione, permettendo di rilanciare la sostituzione delle vecchie auto.

Il problema, all'epoca, era molto più grave di oggi: le vetture catalizzate erano una minoranza del parco auto circolante di allora. Oggi, un paese moderno deve avere vetture circolanti moderne. In questo senso, quando nel luglio 1998 gli incentivi cessarono, la maggior parte delle case produttrici, abituata a determinati trend di domanda, per sostenere la produzione della fabbrica (anche perché in quegli anni diversi mercati europei subivano una flessione della domanda) diedero vita a politiche più aggressive in termini di pricing (alcune addirittura ritoccando verso il basso i prezzi delle automobili, altre introducendo equipaggiamenti senza aumentare il prezzo).

Terminati dunque gli incentivi, le industrie automobilistiche internazionali si fecero carico di mantenere quel tasso di domanda: prezzi, equipaggiamenti ed investimenti, introduzione di nuovi modelli, permisero al mercato di mantenere un andamento pressoché costante fino agli anni 2000-2001.

Già nel 2000, ma in particolare nel 2001, si evidenziò un periodo ciclico, che generalmente dura quattro anni e, per mantenere la produzione a certi livelli o le quote di mercato (alcune case automobi-

listiche evidentemente definiscono la propria strategia sulle quote di mercato), si sono attivate iniziative estremamente pesanti, che chiaramente non possono essere di lunga durata. Nei primi mesi di quest'anno, infatti, anche perché quelle iniziative sono state - ma solo in parte - rese meno accentuate, il mercato ha subito una flessione.

Ma quelle iniziative in gran parte esistono tuttora, e se non ci fossero state, in particolare negli ultimi due mesi, ad un certo livello, la flessione del mercato del 13 per cento nel mese di aprile e dell'11 per cento nel mese di maggio avrebbe potuto essere superiore.

Su questo punto, vorrei dire che interventi come la rottamazione vanno visti, a mio avviso, nel quadro di un ringiovanimento del parco vetture circolante, non come un favore ad un costruttore piuttosto che ad un altro, e dunque in chiave di ambiente, di sicurezza e di modernità di un paese. Certamente, possono essere solamente provvedimenti temporanei; inoltre, come dicevamo, la domanda di automobili è particolarmente sensibile alla crescita dell'economia, ma in un mercato di sostituzione. Il mercato di sostituzione vuol dire che il problema di ieri forse oggi è un'opportunità. Infatti, avere ancora quasi 9 milioni di vetture non catalizzate, e comunque con oltre 10 anni di anzianità, costituisce non solo un problema, ma anche un'opportunità, perché se vi fosse una leva per sostituirle - sia attraverso vetture usate catalizzate, sia attraverso vetture nuove - , si produrrebbe quel circolo virtuoso nel quale guadagnerebbero tutti: aumenterebbe il gettito fiscale dell'IVA a favore dello Stato, si migliorerebbe l'ambiente, si ridurrebbe il consumo di carburante e si migliorerebbe la sicurezza stradale.

Credo che questo tema sia stato almeno in parte presente in alcuni dei quesiti posti. L'onorevole Benvenuto chiedeva, in particolare, che cosa fosse avvenuto a seguito di queste misure nel settore delle vetture di gamma medio-alta o alta. Certamente, si tratta del settore meno sensibile a queste iniziative, in quanto, mentre

su una vettura medio-piccola o media il contributo (all'epoca si parlava di un milione di lire da parte dello Stato, più un milione da parte dei costruttori) rappresenta un importante aiuto alla decisione di acquisto finale, per una vettura di gamma alta, i cui prezzi sono ampiamente più elevati, la partecipazione di tale contributo è modesta, ed anche perché quel contributo era connesso alla rottamazione di un'auto con un certo numero di anni di anzianità che, generalmente, chi acquista una vettura di gamma alta di un certo prezzo non possiede. Quindi, quell'iniziativa non diede nulla a beneficio dei costruttori di vetture di prestigio o alte di gamma, perché si tratta soprattutto di una misura che tocca le vetture piccole, medie e medio-piccole, ed il mercato italiano è certamente costituito da vetture medio-piccole. Il mercato italiano presenta una segmentazione molto particolare, nella quale circa la metà del mercato è composto dal settore piccole o medie-piccole, nel quale ancora oggi il 70 per cento delle vetture sono berline e le nicchie si sono molto sviluppate. Ad esempio, l'Italia è stata ed è tuttora il primo mercato d'Europa per le *station wagon*, che hanno raggiunto addirittura un picco del 14 per cento sul mercato totale. Oggi, con l'avvento dei veicoli multiuso, gli MPV (*multi purpose vehicle*), e con l'avvento degli *sport utility*, la quota delle *station wagon* si è portata al 12 per cento, quando in Europa rappresenta, invece, il 6 o il 7 per cento.

Si è registrata una crescita importante nei monovolume, c'è una crescita moderata negli *sport utility* ma soprattutto c'è stata, con nostra piccola sorpresa, una ripresa della berlina. Questo è da considerarsi anche in relazione al fatto che il mercato italiano oggi è fortemente caratterizzato da una decisa spinta verso le motorizzazioni *diesel*. In particolare, l'introduzione di tali motorizzazioni *diesel* - le cosiddette *common rail*, di piccola cilindrata, 1.400 - ha permesso di creare una domanda nei segmenti del mercato non grandi, dove una volta il *diesel* era riferimento (e quindi nei segmenti C e B) dove oggi la domanda di vetture *diesel* -

motori introdotti dalla Peugeot, dalla Ford e dalla Toyota in particolare - hanno destato un grandissimo interesse. Devo dire che anche se oggi il mercato registra un calo dell'11 per cento, se non vi fosse stato anche lo stimolo di questi piccoli motori *diesel* la situazione sarebbe ancora peggiore. Dunque, è il prodotto che guida la domanda, ed allorquando c'è un prodotto di successo, questo stimola l'acquisto: il *diesel*, infatti, che lo scorso anno ha rappresentato nel mercato totale italiano circa il 36 per cento, già nei primi cinque mesi di quest'anno è intorno al 43 per cento, contribuendo fortemente a mantenere comunque a certi livelli il mercato.

Credo che queste argomentazioni e queste considerazioni tocchino più di una domanda al riguardo. In relazione ai temi relativi alle altre domande, sottolineerei il fatto che, per esempio, è difficile parlare di ecoincentivi se non in misura di nicchia di mercato, cioè in misura ambientalistica. Sappiamo bene che se ne è discusso, ma ci vorranno 10 o 15 anni per parlare di auto a idrogeno. Per quanto riguarda, invece, il GPL ed il metano, innanzitutto non c'è ancora un sistema distributivo che possa stimolare (in particolare per quanto riguarda il metano) la domanda di vetture con questo tipo di alimentazione. Si tratta di un argomento interessante, che va certamente perseguito in chiave ambientale, ma che da solo non potrebbe mai far sì che il mercato possa avere una ripresa o possa, comunque, essere un elemento per poter identificare o perseguire un'inversione di tendenza nella domanda di vetture.

Credo che le due situazioni relative alla fiscalità (abbiamo parlato di PT e di auto aziendali societarie) non siano assolutamente in contrasto con quella dell'ecologia. Le due possono benissimo sposarsi, con il contributo in termini di vendite di auto nuove o di immatricolazioni che può dare un intervento sull'ecologia. Mi riferisco, in particolare, a vetture che possono essere vendute, o trasformate, a metano o GPL: se parliamo di trasformazioni dopo l'immatricolazione, parliamo comunque di qualcosa che avviene dopo la vendita e

l'immatricolazione del veicolo. Se parliamo, invece, di favorire le vetture cosiddette « ibride », cosiddette *b-power* o *b-fuel* - perché alcuni costruttori producono vetture benzina-metano o benzina-GPL -, certamente pensiamo ad una piccola nicchia del mercato, certamente utile per creare attenzione su questo aspetto, ma assolutamente non in grado di creare una situazione di inversione di tendenza nella domanda.

La fiscalità sull'automobile, invece, è un fatto strutturale perché, se affrontata adeguatamente, può portare ad un progressivo e continuo miglioramento della domanda di automobili nuove per la quale, comunque, vanno identificate anche quelle situazioni importanti quali il clima di fiducia, meno tensioni ed una maggiore crescita economica. Comunque, quello che è molto importante è che in questi ultimi giorni, la stampa ha dato risalto all'idea di introdurre eventuali incentivi: ciò potrebbe facilmente portare ad una situazione di attesa, in particolare in questo mese di giugno, che risulterebbe ulteriormente negativa per il mercato stesso. Quindi, riteniamo opportuno che si faccia chiarezza in un senso o nell'altro, e che si dia un segnale chiaro in modo tale da non lasciare chi ha già deciso di acquistare un'auto in attesa di farlo nel momento in cui può essere più conveniente.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente ed i rappresentanti dell'UNRAE per le informazioni fornite.

Dichiaro pertanto conclusa questa prima audizione.

La seduta, sospesa alle 10.30, è ripresa alle 10.35.

Audizione di rappresentanti dell'ANFIA.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione di rappresentanti dell'ANFIA (Associazione Nazionale Industrie Automobilistiche) nell'ambito dell'indagine conoscitiva sull'industria dell'automobile. Sono presenti: il dottor Carlo Sinceri,

presidente; il dottor Severino Briccarello, direttore ufficio di Roma e Alberto Bombassei, presidente gruppo componentistica.

Do ora la parola al presidente Sinceri per illustrare la posizione dell'associazione, ringraziandolo per la presenza sua e della delegazione e per la documentazione che vorrà eventualmente consegnare.

CARLO SINCERI, Presidente dell'ANFIA. Ringrazio le Commissioni, che ci forniscono l'opportunità di illustrare il punto di vista dell'industria nazionale sul tema in questione. Ho preparato una scaletta che tocca essenzialmente due punti: l'attuale congiuntura automobilistica; il settore dell'*automotive* ed il posizionamento dell'industria italiana. Naturalmente, se richieste, invieremo anche eventuali documentazioni integrative successivamente.

Per quanto riguarda la congiuntura automobilistica a livello mondiale, abbiamo avuto un record delle immatricolazioni nell'anno 2000 con 45 milioni e 400 mila vetture immatricolate nel mondo, mentre nel 2001 si è quasi raggiunto lo stesso livello dell'anno precedente. Nel corso di quest'anno invece, il mercato mondiale conosce diffuse criticità. Alcuni segnali si erano già manifestati nel corso del 2001 a causa dell'indebolimento del ciclo congiunturale internazionale e, ovviamente, dei fatti dell'11 settembre, tanto che nel 2001 la produzione mondiale era diminuita di tre punti percentuali rispetto all'*exploit* dell'anno precedente. In questi primi mesi dell'anno gli Stati Uniti hanno perduto, rispetto allo stesso periodo del 2001, il 2,6 per cento, mentre in Europa siamo a meno 3,4 per cento.

Tra tutti i grandi mercati europei soltanto il Regno Unito continua una fase espansiva; infatti a fine maggio registrava un più 8,8 per cento rispetto allo stesso periodo del 2001, a sua volta in forte progresso rispetto al corrispondente periodo del 2000. Gli altri grandi mercati sono in ritardo, modesto la Francia, con un 2,5 per cento in meno, e la Germania con un 3,4 per cento, più vistoso il calo spagnolo, meno 6,7 per cento, e, soprat-

tutto, quello italiano, meno 12,7 per cento. Quindi da noi la crisi è più accentuata e più grave. Essa si è manifestata anche in maniera più rapida, perché proprio nel passaggio tra dicembre 2001 e gennaio 2002 il mercato è immediatamente sceso.

La crisi è più grave perché si stanno presentando contemporaneamente diversi fattori. Si è appena concluso un ciclo molto alto della domanda: per cinque anni abbiamo avuto una domanda posizionata intorno ai 2 milioni e 400 mila veicoli, quindi sempre vicini a livelli record. Inoltre, nel 2001 ci sono stati una serie di acquisti anticipati a causa della definitiva messa al bando della benzina con il piombo. Il nostro, come tutti i mercati, è un mercato di sostituzione. In questo periodo dovrebbero sostituire la vettura coloro che ne hanno acquistata una negli anni compresi tra il 1993-1996, anni particolarmente depressi in cui la media annuale di immatricolazioni si aggirava intorno al milione e 700 mila vetture.

Un ulteriore fattore strutturale incidente è la pressione fiscale che grava intorno all'auto, particolarmente pesante, visto che rappresenta oltre il 22 per cento di tutte le entrate fiscali e il 6 per cento dell'intero PIL, percentuale, quest'ultima, praticamente doppia rispetto a quella degli altri paesi europei. Il sistema fiscale è particolarmente iniquo nei confronti delle vetture usate, attraverso la famosa IPT (imposta provinciale trascrizioni), imposta correlata direttamente alla potenza della vettura e non al suo valore commerciale, per cui, per una vettura con 7-8 anni di età, questa imposta con gli annessi oneri può arrivare anche al 10 per cento del suo valore commerciale. Su questo tema da tempo come ANFIA chiediamo una rivisitazione, almeno per l'usato, non necessariamente per il nuovo; si potrebbe abolire l'IPT perché la sua eliminazione avrebbe una serie di ricadute positive a partire dalla fluidificazione del mercato dell'usato.

In Italia il mercato dell'usato e quello del nuovo hanno pari dimensioni, mentre negli altri paesi europei il rapporto nor-

malmente è di due vetture usate ogni nuova, e nel Regno Unito addirittura di tre a uno. Una fluidificazione strutturale del mercato dell'usato avrebbe come effetto la stabilizzazione della domanda del nuovo, riducendo le punte minime e massime, e, di conseguenza, un positivo impatto sull'ambiente, visto che in Italia abbiamo ancora 9 milioni di vetture non catalizzate e, tra l'altro, con minori dispositivi di sicurezza rispetto alle vetture odierne.

Anticipo una eventuale domanda sull'andamento del mercato nei prossimi mesi. Lo scorso anno sono state immatricolate circa 2 milioni e 430 mila vetture (il numero è ancora soggetto a qualche piccola variazione quindi non è definitivo). La tendenza per quest'anno si situa leggermente al di sotto di 2 milioni e 100 mila vetture, quindi circa 350 mila in meno rispetto allo scorso anno. È possibile che nella seconda parte dell'anno, soprattutto se i segni di una ripresa congiunturale, oggi ancora piuttosto incerti, dovessero farsi più evidenti, il mercato possa risalire fino a 2 milioni 130 mila, quindi pur sempre 300 mila vetture in meno dello scorso anno.

Passando al settore dell'*automotive*, credo siano noti i profondi mutamenti dello scenario competitivo realizzatisi nel settore negli ultimi anni. Una caratteristica del settore è stata quella di aver portato i mercati più significativi ad uno stadio di maturità con acquisti determinati essenzialmente dalla sostituzione. Si tratta perciò di mercati caratterizzati da scarse possibilità di crescita in termini quantitativi e questo ha portato ad una guerra dei prezzi, sia in termini di sconti sia in termini di arricchimento di dotazioni, tanto che negli ultimi anni l'inflazionamento delle vetture è sistematicamente al di sotto del tasso di inflazione generale, e, se teniamo conto anche degli arricchimenti aggiunti in questo clima competitivo dai costruttori, possiamo dire che a parità di contenuti le vetture ogni anno costano di meno in termini reali.

La riduzione dei prezzi ha comportato anche una riduzione dei margini, che ovviamente colpisce maggiormente i co-

struttori *full liner* piuttosto che quelli che operano in nicchie di mercato. Inoltre si è verificata la necessità piuttosto repentina di un passaggio da una organizzazione per mercati regionali allargati, ad esempio l'Europa occidentale, ad una organizzazione globale, che comporta anche uno spostamento della produzione e non solo di filiali di vendita. Tale spostamento ha rappresentato un'opportunità, ma ha comportato anche una assunzione di rischi, perché stiamo parlando di paesi sicuramente attrattivi in una prospettiva di lungo periodo, ma certamente ancora fragili quanto a situazione economica e finanziaria e quindi con delle possibili sorprese negative nel breve periodo. In questa battaglia, evidentemente, ogni costruttore gioca la propria partita, mettendo sul tavolo le proprie eccellenze, la validità delle proprie strategie, nonché i valori del proprio sistema paese (mi riferisco al sistema fiscale sull'auto, al costo dell'energia, alle risorse destinate alla ricerca e sviluppo e a quelle per la formazione); con riferimento a questi ultimi, sono note alcune carenze del sistema Italia. Prima, infatti, accennavo al tema della fiscalità, ma un tema altrettanto importante è quello della ricerca e sviluppo: basti dire che gli investimenti annuali in ricerca e sviluppo da parte del gruppo FIAT (pari a circa 1.800 milioni di euro) rappresentano il 15 per cento del totale complessivo degli investimenti in ricerca e sviluppo del sistema Italia ed il 25 per cento se consideriamo invece soltanto il complesso delle aziende private. Ciò non vuol dire che in termini assoluti sia altissimo il valore degli investimenti compiuti dal gruppo FIAT, bensì che sono bassi quali effettuati da parte degli altri soggetti.

Nonostante alcune limitazioni del sistema Italia, possiamo affermare a pieno titolo che l'industria *automotive* italiana è un'industria importante e competitiva, oltretutto estremamente significativa nel panorama economico italiano. Credo siano numeri noti: il fatto che il settore *automotive* rappresenti in Italia fra il 4,5 e 5 per cento del valore aggiunto dell'industria manifatturiera; che in esso siano occupati

circa un milione e mezzo di addetti (il 7 per cento degli impieghi); che tale settore genera una massa dei consumi pari a 200 miliardi di euro e che spende annualmente, per investimenti fissi lordi, un miliardo di euro.

In questi lunghi anni, la presenza di un forte consumatore nazionale ha consentito lo sviluppo in segmenti anche ad elevato contenuto di stile, innovazione e creatività. Al riguardo, vorrei citare alcuni esempi: il sistema dei carrozzieri italiani, che rappresenta un vero *unicum* a livello mondiale, dal momento che non esiste in nessun altro paese del mondo la « carrozzeria *valley* » esistente in Piemonte; la proprietà di marchi estremamente prestigiosi come Alfa Romeo e Ferrari.

Si è, altresì, sviluppata una fortissima industria della componentistica. La componentistica italiana ha espresso nel 2001 un fatturato di oltre 24 miliardi di euro, con un *export* di 10 miliardi di euro e con un saldo positivo della bilancia dei pagamenti pari a 3 miliardi 600 milioni di euro.

Oggi tale industria non è più legata in modo fondamentale al sistema FIAT; attualmente, infatti, l'industria componentistica italiana lavora per il gruppo FIAT mediamente per non più del 35-40 per cento, anche se vi sono poi delle eccezioni sia verso l'alto sia verso il basso.

Tornando al tema delle eccellenze e delle strategie con cui ciascun costruttore gioca in questa partita globale, vorrei ricordarne alcune che riguardano il gruppo FIAT: ad esempio la proprietà di marchi di assoluto prestigio, con una forte notorietà internazionale (Alfa Romeo, Ferrari e Maserati); un saper fare che è riconosciuto internazionalmente ed infatti, in ogni occasione di inaugurazione di un nuovo stabilimento FIAT, tutto il settore dell'*automotive* (a livello mondiale) lo viene a vedere, perché c'è sempre qualche cosa di avanzato e di nuovo da imparare e magari da copiare; il *common rail*, che è stata un'ideazione FIAT, anche se poi è stato sviluppato operativamente dalla Bosch (peraltro dal *common rail* presto uscirà anche il *common rail multi-jet*); un'*exper-*

tise nelle trazioni elettriche, ma soprattutto un'assoluta *leadership* europea nel campo della trazione a metano; una ricerca e sviluppo anche per veicoli ibridi e ad idrogeno. Infine, non dimentichiamo che la FIAT è stato il primo *player* europeo ad affrontare la strada della globalizzazione.

A ciò si aggiunga (fatto più recente) l'originalità e l'intelligenza della forma di alleanza con General Motors per avere, sul piano dei costi, i vantaggi delle dimensioni, mantenendo comunque la propria autonomia commerciale.

Augurandomi che tale sintesi sia stata sufficientemente esauriente, rimango a disposizione per eventuali chiarimenti.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Sinceri per la sua relazione introduttiva. Do ora la parola ai colleghi che volessero intervenire nel dibattito per porre quesiti o formulare osservazioni.

GIORGIO BENVENUTO. Vorrei soffermarmi, in primo luogo, sulle questioni fiscali, in relazione alle quali condivido la necessità di una modifica della politica fiscale sull'automobile, perché effettivamente le forme esistenti di intervento fiscale finiscono per costituire un ostacolo; basti pensare che una lira di aumento della tassa sulla benzina equivale oggi ad un introito, su base annua, di 23 miliardi. Ciò per dire come il sistema automobilistico sia stato ritenuto, da questo punto di vista, un sistema dal quale era facile prelevare.

Detto ciò, sono d'accordo sul contenuto di un'iniziativa legislativa, presentata alla fine della scorsa legislatura (dopo gli interventi di carattere congiunturale), in tema di IPT (imposta provinciale sulle formalità di trascrizione, iscrizione ed annotazione dei veicoli), perché effettivamente rappresenta un'anomalia del nostro paese. Al riguardo, avevamo presentato delle proposte di legge; ritengo si tratti di una richiesta seria, in linea con gli orientamenti europei. Vi è però il problema relativo alla necessaria copertura, perché una serie di imposizioni fiscali sull'auto-

mobile sono praticamente destinate al finanziamento delle autonomie locali.

Pongo nuovamente una questione, sulla quale prima non ho avuto risposta: vorrei sapere quale valutazione date (accanto alle questioni di carattere fiscale) del modo con il quale incide la RC auto. Essa, infatti, rappresenta a nostro avviso un'anomalia, in quanto ha delle tariffe che sono fuori controllo. Inoltre, nella RC auto è ricompresa una tassa del 12,5 per cento, destinata alle province. Vorrei quindi sapere se vi sono da parte vostra delle iniziative in corso, anche perché questo problema della RC auto rappresenta, nel settore assicurativo, uno dei problemi più delicati.

Vorrei sapere, inoltre - pongo nuovamente una domanda che prima non ha avuto risposta -, che effetto ha prodotto, a vostro avviso, la Tremonti-*bis* sul mercato delle automobili, soprattutto con riferimento alla domanda nelle fasce medio-alte e poi nell'acquisto di auto straniera. In particolare, ritenete più utile una proroga di tale provvedimento legislativo, soprattutto per ciò che riguarda la domanda nel settore dell'automobile o, piuttosto, pensate sia più giusto ragionare su una modifica del regime fiscale per le cosiddette auto aziendali?

Infine, considerata l'importanza strategica dell'auto, proprio perché esiste questo rapporto tra lavoratori diretti del settore e indotto, che ha le dimensioni che lei ha prima ricordato - aggiungo che l'industria automobilistica è una delle poche ad avere anche un impatto positivo nelle realtà del Mezzogiorno, dove vi sono degli ottimi stabilimenti e dove vi è un buon livello di occupazione -, quali misure ritenete opportuno che vengano adottate per venire incontro al problema dell'indotto, in cui lavorano le piccole e medie aziende? Vi sono idee o proposte, in termini di misure da adottare?

Dico ciò dato che in quel comparto è molto forte la preoccupazione in merito alla tenuta dell'occupazione e ho avuto delle indicazioni in tal senso.

Da ultimo - e la domanda è provocatoria - l'industria dell'auto rappresenta

una delle realtà in cui si è registrata meno conflittualità - contrariamente a quanto si possa pensare - rispetto ad altri settori ed in cui vi è stata una maggiore flessibilità ed una forte terziarizzazione, tant'è che in tale settore sono state sperimentate delle misure che in altri comparti si sono arenate.

Questa crisi che ravvisiamo nel nostro paese non può essere causata anche da errori di strategia in ordine allo squilibrio tra offerta e domanda di mercato? C'è stata la capacità di interpretare lo spostamento verso le fasce medio-alte? Si sono commessi degli errori? A me ha fatto piacere che in tutte le questioni sollevate sull'argomento non sia emerso il problema del costo del lavoro e della competitività, come avveniva in passato. La progettazione ha tenuto conto di quelle che sono le evoluzioni e la modifica del mercato dell'auto del nostro paese?

SERGIO GAMBINI. Intervengo brevemente per approfondire in modo particolare una questione.

Il dottor Sinceri ha ricordato che la nostra industria nazionale è *leader* in termini di ricerca e sviluppo dei veicoli alimentati a metano; chiedo, pertanto, se si è proceduto ad approfondire i limiti principali che affliggono nel nostro paese la rete distributiva di questo tipo di carburante affinché l'utilizzo di esso possa crescere in futuro.

Desidero anche comprendere quali sono le possibilità di sviluppo, valutate sul mercato europeo dei veicoli alimentati a metano, dato che nel nostro paese si utilizza in maniera consistente questa tipologia di carburante.

Chiedo inoltre se vi siano degli studi, degli approfondimenti, da cui si possa evincere la possibilità che questo tipo di carburante venga ad essere utilizzato e sviluppato anche in altri paesi; dico ciò allo scopo di comprendere quale possa essere la dimensione del mercato di tale carburante.

ENRICO BUEMI. Nel quadro delle flessioni di mercato registrate in questo ul-

timo periodo dal settore dell'auto chiedo al nostro ospite, dottor Sinceri, come si distribuiscono all'interno della produzione del produttore nazionale; in particolare, quali segmenti hanno registrato le maggiori flessioni percentuali.

ALBERTO NIGRA. Desidero, se possibile, conoscere dal nostro ospite il dato relativo all'andamento del mercato nazionale dell'auto nel periodo in cui sono stati attivati i meccanismi della rottamazione. Più specificatamente, di quegli incentivi si avvantaggiarono i produttori di auto stranieri o i produttori italiani?

Domando anche se sia vero che i produttori nazionali in questo momento paventerebbero, perché rischiosi, gli incentivi alla rottamazione a causa di una minore competitività del prodotto nazionale rispetto a quello estero. I rappresentanti delle case automobilistiche straniere, prima auditi, invece sostengono che degli incentivi alla rottamazione potrebbero avvantaggiarsi sia i produttori nazionali sia alcuni produttori esteri, in modo particolare quelli di fascia medio-bassa. Al riguardo le chiedo qual è la sua opinione.

GIANFRANCO MORGANDO. Intervengo brevemente per porre al nostro ospite due domande.

Ho trovato particolarmente interessante, nella esposizione introduttiva svolta dal dottor Sinceri, il ragionamento sul rapporto tra il mercato dell'auto dell'usato e il mercato del nuovo; in particolare, come un mercato dell'usato più dinamico, essendo caratterizzato da una maggiore flessibilità, possa contribuire alla flessibilizzazione generale del settore producendo effetti positivi. Al riguardo chiederei al nostro ospite di approfondire questo argomento in modo da consentirci di comprendere meglio tali meccanismi e per capire se l'unico intervento possibile in questo settore sia quello di tipo fiscale - già ricordato e ripreso anche dall'onorevole Benvenuto e su cui concordo - o se invece siano possibili anche altri tipi di intervento. In altri termini: il nostro paese ha fatto l'esperienza della rottamazione al

fine di incentivare la sostituzione di modelli di auto vecchi con l'acquisto di modelli nuovi; un incentivo che riguardi anche l'usato - qualora dotato di certe caratteristiche - potrebbe, secondo lei, avere una certa utilità?

Una seconda domanda; concordo con la sua valutazione in ordine agli accordi tra FIAT e General Motors, che trovo una sperimentazione interessante su come sia possibile, mantenendo l'autonomia dei singoli produttori (con caratteristiche e dimensioni diverse), realizzare delle sinergie che contribuiscono a ridurre fortemente i costi attraverso lo sviluppo di produzioni comuni. A suo tempo espressi un giudizio positivo su tale esperienza. Oggi vorrei comprendere se questo tipo di accordi possa rappresentare un modello che permanga nel tempo o se invece inevitabilmente rappresenti soltanto l'anticamera di atti diversi e, in modo particolare, di integrazioni societarie.

LUIGI LAZZARI. Intervengo per approfondire meglio la questione su quanto peserà nel tempo l'eccesso produttivo registrato in tale settore nel nostro paese; al riguardo, chiedo al nostro ospite se si disponga di valutazioni attendibili della domanda di mercato a regime e non della domanda modificata da incentivi o da altro.

Vorrei inoltre chiarimenti, in termini quantitativi e temporali, sulla modificazione del mercato dell'auto italiano, allo scopo di comprendere qual è la domanda del mercato rispetto all'eccesso produttivo.

CARLO SINCERI, *Presidente dell'ANFIA*. Cercherò di rispondere ai quesiti che mi sono stati posti per argomenti.

Vi è un aspetto collegato alla fiscalità, e peraltro un parlamentare ha anche fatto un riferimento al problema della copertura. Sappiamo benissimo che tali problemi esistono (senz'altro l'acquisto di vetture nuove genera introiti per lo Stato) ma, qualche volta, stringere troppo i rubinetti può comportare effetti da non sottovalutare. In altri termini: la salsa viene a costare più del pesce. Negli ultimi

dieci anni, mentre la fiscalità generale è aumentata del 40 per cento, quella dell'automobile è aumentata del 69 per cento.

Ciò detto, in termini di fiscalità, per quanto riguarda le RC auto, abbiamo premi assicurativi alti. Anche in questo caso, siamo secondi in Europa dopo la Francia: siamo tra coloro che pagano più tasse sulle RC auto e, aumentando i premi di queste ultime, aumentano anche le tasse relative. So per certo che il settore delle RC auto è in perdita. Non sono in grado tuttavia di dirle quanto ciò sia legato ad una cattiva gestione da parte delle compagnie assicuratrici, le quali comunque ricavano profitti secondo altre formule - che non so e non intendo insinuare nulla -, oppure al fatto che siano più o meno attendibili le loro affermazioni circa le troppe truffe o la generosità da parte dei tribunali, per i quali, ormai, il colpo di frusta non si nega più ad alcuno. Probabilmente si tratta di una combinazione delle due.

Certamente, in qualità di costruttori - ma anche come cittadini - vorremmo che i premi fossero più modesti di quanto non siano. Tuttavia, non saprei da che parte iniziare ad affrontare l'argomento poiché manco degli elementi di base.

Sempre in tema fiscale, per rispondere alla domanda sulla Tremonti-*bis*, dico questo: è certo che la Tremonti-*bis* ha funzionato molto bene per quanto riguarda il comparto dei veicoli industriali e commerciali. Anche in Italia, quest'ultimo settore è in ulteriore espansione (avrà forse avuto un leggero rallentamento lo scorso anno, quando, appunto, si attendeva tale legge, ma, dall'autunno dello scorso anno, è ripartito e quest'anno dovrebbe rivelarsi l'anno record per le immatricolazioni).

Non ci risulta invece così evidente un impatto sulle vetture medio-alte (straniere o italiane che siano). In questo caso, probabilmente, se anche c'è stato un effetto, è stato però attenuato nel corso del primo periodo di applicazione della legge stessa - nell'autunno dello scorso anno - in virtù della dinamica ancora positiva

del mercato, mentre oggi, probabilmente, viene oscurato dalla caduta dello stesso.

Quindi, sicuramente, tale effetto c'è stato per quanto riguarda i veicoli commerciali, ma è risultato molto più debole per la parte delle autovetture.

Ancora, sempre in tema di fiscalità, per quanto riguarda usato e nuovo - e quindi interventi sul primo in favore del secondo - nell'ambito della fiscalità complessiva dell'automobile risulta, a mio giudizio, abbastanza iniqua l'imposta sui trasferimenti, la quale colpisce sia il nuovo, sia l'usato. Tale tassa presenta, sostanzialmente, la stessa rilevanza economica, applicandosi tuttavia a due beni con valori completamente differenti, perché la vettura media arriva a poco meno di 20 mila dollari quando è nuova, mentre quella usata arriva ad un terzo di tale cifra (in qualche caso anche a meno).

Non è questa certamente la sola causa, ma in Europa siamo, dal punto di vista automobilistico, tra i paesi che mandano a morte le autovetture più lentamente: in media due o tre anni dopo di quanto non facciano i francesi o i tedeschi. Ciò accade soprattutto perché, quando la vettura è vecchia, queste tasse, che poi si accompagnano ad una serie di altri fastidi (recarsi dal notaio, al PRA e via dicendo), si sommano alle spese vive, costituendo un vero deterrente.

Non viene quindi a crearsi un ciclo per cui, in funzione anche della capacità economica, sia preferibile sostituire una vettura molto vecchia con una di tre o quattro anni. Se ciò accade, significa che chi possiede una vettura di tre o quattro anni incontra più facilità di collocamento immediato della stessa, anziché girare per mille concessionari o fra cugini e parenti alla ricerca di qualcuno che sia interessato. Tale fenomeno, inevitabilmente, risale fino al nuovo.

Intendiamoci: non è che l'assenza di ciò comporti la moltiplicazione dei pani e dei pesci, ma forse qualche cosa in più per il mercato si otterrebbe. Si tratterebbe però, a mio avviso, più di un fattore di stabilità e di riduzione delle escursioni piuttosto che di una causa di vero e proprio innal-

zamento. In altri termini, se il mercato italiano - e con questo anticipo in parte la risposta ad una domanda sollevata - vale, nel senso che tale è la sua normale potenzialità, due milioni e duecentomila veicoli, si potrà magari arrivare a due milioni e duecentoventi o trenta mila (questo è l'ordine di cui stiamo parlando), ma il fatto rilevante è che non si sarebbero verificate le escursioni, che invece ci sono state, da un milione e sette a due milioni e quattrocentomila, in funzione di certi andamenti economici (e grazie anche ai supporti governativi del 1997 e via dicendo). Quindi, non verrebbero generate significative aggiuntività ma verrebbe stabilizzato il sistema.

Teniamo conto del fatto che la situazione di crisi attuale esiste - siamo a meno il 13 per cento circa -, ma è particolarmente grave, oltre che per l'entità, per la subitanità, cioè per essere stata repentina, trovando quindi tutto il sistema impreparato non solo in termini di stock, dal costruttore alle reti di vendita, in modo che tutte le previsioni del sistema industriale sballassero.

È chiaro che, se attraverso un discorso mirato dell'usato si riesce ad anticipare la vera rottamazione delle vetture - quindi a fare uscire prima le vetture che oggi non sono catalizzate -, questo apporterebbe un significativo beneficio strutturale nel settore del nuovo (non si tratterebbe più di venti o trentamila vetture ma di centoventi, centotrenta o addirittura centoquaranta mila vetture all'anno). Il meccanismo dovrebbe essere tale da far uscire dal parco circolante un certo numero di vetture.

Mi è stato chiesto chi è risultato avvantaggiato o si avvantaggia della rottamazione. Risponderei affermando che questa ha avvantaggiato un po' tutti, nel senso che, se andiamo a vedere quanto è accaduto nell'anno 1997-98, ci rendiamo conto che il gruppo FIAT ha mantenuto le quote che aveva, anzi come tutti gli altri costruttori ha addirittura venduto di più. Certamente - lo ricordo perfettamente perché fu anche oggetto di un monitoraggio - le vendite, accompagnate da rotta-

mazione, di modelli Afa Romeo furono percentualmente ben inferiori di quelle della gamma FIAT (ma anche all'interno di quest'ultima vi erano una gamma bassa ed una alta).

Il mercato dell'automobile è un mercato di sostituzione e quindi può subire accelerazioni o rallentamenti violentissimi se soltanto la gente decide di aspettare o di anticipare, per esempio di tre mesi, la data di acquisto: questi tre mesi vogliono dire duecentocinquanta mila vetture su base annua (naturalmente, se tale ragionamento lo facesse tutta la popolazione).

Perché tutti i costruttori stanno vendendo meno di quanto si potrebbe? Perché è in atto la crisi. Se il mercato ripartisse, vi assicuro che - si tratta di storia vissuta in tanti anni - si vedrebbero subito gli effetti perché, come ho detto, si tratta di un mercato di sostituzione.

Lo scorso anno in Italia sono state immatricolate circa due milioni e quattrocento mila vetture, ma il parco, secondo i dati ACI, è aumentato solo di trecentoventimila, quindi tutte le altre sono autovetture uscite dal mercato.

Il discorso è ovviamente legato a fattori economici (aspettative di reddito, congiuntura economica, clima di fiducia) ma è anche collegato fortemente a fattori emotivi per cui, se si pensa che vi sia crisi e che non sia il caso di comprare autovetture, non le si acquistano.

Della precedente rottamazione, ripeto, ha beneficiato tutto il mercato. Certamente, se esaminiamo la composizione per segmenti, quelli che noi definiamo A e B (i segmenti della FIAT Panda o della FIAT Punto, per intenderci) sono cresciuti un po' più degli altri, è evidente, ma non in maniera drastica. Vale a dire, non c'è stata una addizionalità per le sole imprese che operano nei segmenti inferiori, gli altri rimanendo sui loro volumi. Ne hanno beneficiato tutti; un po' di più chi opera nei segmenti più bassi, ma non c'è stata una differenza clamorosa.

Per quanto riguarda la questione se temere o meno gli incentivi alla rottamazione in relazione al settore dell'usato, a mio avviso non può trattarsi di una scelta

da compiere in funzione del proprio momento storico della gamma di prodotti, perché nessuno è solo a questo mondo. Nell'arco di un anno, l'uscita di un modello forte della concorrenza può alterare determinate posizioni che taluno poteva considerare di proprio vantaggio. Credo che l'esperienza degli incentivi alla rottamazione abbia portato anche qualche insegnamento. Certamente, è stata importante per lo sviluppo del PIL, certamente l'aggancio all'Europa è avvenuto anche grazie a quella operazione, certamente i conti complessivi dello Stato hanno presentato, alla fine, un bilancio positivo grazie anche ad un maggior volume di vendite. Tuttavia, si tratta di una droga del mercato, con effetti anche violenti. Ricorderete, infatti, che gli incentivi consistevano in un contributo governativo ma doveva esserci anche un eguale contributo da parte del costruttore. Quindi, comportano una accelerazione violenta della domanda, che poi si paga. Questo contraccolpo si è verificato anche con un po' di ritardo ed i costruttori, tutti, hanno continuato la loro politica di incentivi, finché è arrivato il momento in cui non è stato più possibile continuarla. Perciò, al posto della politica di rottamazione, noi pensiamo che debba essere ricercata una soluzione che dia, magari, meno *boost* al mercato ma lo regolarizzi e lo sostenga in maniera più strutturale. Sono queste le riflessioni che io suggerisco su questo tema: non c'è, a mio avviso, un anno buono e uno cattivo.

Per quanto riguarda la domanda, il discorso è stato legato anche all'eccesso produttivo, alle caratteristiche della domanda stessa, al *mix* e così via. Come ho ricordato poc'anzi, per quest'anno la previsione centrale (che sicuramente sarà sbagliata) è intorno ai due milioni e ottantamila, due milioni e centomila vetture. Sostengo che sarà errata perché è più probabile che sia inferiore, intorno ai due milioni e cinquantamila, o poco più. È una indicazione finalizzata a commettere l'errore minore possibile.

Riguardo a quale sarà il livello medio del mercato italiano nei prossimi anni,

come ho affermato in precedenza, in un anno neutro, cioè né di *boom* né di crisi, esso non dovrebbe essere su valori molto più alti rispetto a quelli di oggi, cioè valori vicini ai due milioni e duecentomila. Quindi, dovremmo aspettarci, fatte salve situazioni particolari, valori oscillanti tra i due milioni e centocinquantamila e i due milioni e duecentocinquantamila. Questo può far nascere la domanda: ma allora la crisi dov'è? Come ho ricordato, la crisi c'è nella misura in cui taluno non si trovasse preparato e avesse viaggiato fino al mese di dicembre con una media di vendite, sottratti i fattori stagionali, dell'ordine delle duecentomila e si ritrovasse, da gennaio, con una media, sempre tolti i fattori stagionali, dell'ordine di centosettantamila, quando avrà tutti gli *stock* per far fronte a una domanda dell'altro tipo, la sua rete disporrà degli *stock* dell'altro tipo e così via. Questi sono i valori prevedibili per il prossimo futuro. Quindi, di per sé un problema di eccesso produttivo non si pone necessariamente se consideriamo, naturalmente, questi valori analoghi o addirittura migliori rispetto a quelli attuali e, quindi, sostanzialmente gestibili. Le dichiarazioni rese da FIAT, con le indicazioni di esuberi, sono di un certo tipo, le conoscete bene. Poter contare, per i prossimi anni, su valori addirittura più alti non credo che ponga il problema degli eccessi produttivi.

Un'ulteriore questione era relativa al *mix*. Certamente, l'Italia ha, e manterrà ancora per molti anni, almeno a mio giudizio, un *mix* più povero rispetto a quello medio europeo. Ciò per una serie di motivi. Un fattore è costituito dal reddito disponibile, un altro dai prodotti nazionali che, in qualche modo, sono maggiormente comperati e fanno tendenza, fanno mercato. Sicuramente, c'è anche la necessità, in parte collegata al tema del reddito, di dover mantenere un parco abbastanza numeroso che, quindi, difficilmente potrebbe essere sostituito da vetture di gamma molto più alta. Infatti, una delle metodologie usate per effettuare le previsioni circa le vetture è la compatibilità della spesa economica delle famiglie al

momento dell'acquisto. Il *range* di reddito delle famiglie destinato all'acquisto delle vetture è relativamente limitato, però con effetti dirompenti, perché normalmente oscilla tra il 4 e il 4,5 per cento. Passare ad un *mix* più alto significa poter contare su di un reddito più alto. C'è un processo di avvicinamento del *mix* italiano a quello europeo ma, secondo me, richiederà l'intero decennio per poter essere completato.

Una questione riguardava il metano, la rete di distribuzione e gli altri paesi europei. Effettivamente, oggi esiste una « strozzatura » nella rete di distribuzione. Peraltro, nel protocollo di intesa che è stato firmato tra FIAT, Ministero dell'ambiente e Unione petrolifera è anche previsto un programma per ampliare questa rete, in modo da coprire le necessità. Per quanto riguarda gli altri paesi europei e, quindi, la possibilità di esportare, ricordo che tra questi ultimi alcuni si erano mossi verso la soluzione GPL. È il caso della Francia ma anche di altri paesi. Tutte le indicazioni che emergono dalle varie analisi, tuttavia, mostrano che il metano è sicuramente vincente rispetto al GPL in termini di livelli di inquinamento. La penalizzazione rispetto al metano riguarda i vari inquinanti emessi, anche se non è molto significativa. Inoltre, il metano rappresenta una opportunità di migliore differenziazione delle fonti di alimentazione. Perciò, anche all'estero stanno iniziando a nascere riflessioni sull'opportunità di abbandonare il GPL e passare al metano. Tuttavia, si trovano in una fase ancora riflessiva. In FIAT è forte la convinzione che il futuro sia molto più promettente per il metano e per il GPL, anche a livello internazionale. Questo è il motivo per cui si è perseguita questa strada.

Quanto alla domanda relativa alle flessioni percentuali per segmenti, mi riprometto di farvi avere questi dati nel dettaglio in quanto in questo momento, a memoria, rischerei di affermare una qualche banalità. Il calo, ovviamente, non è stato generalizzato. Più che per segmenti è collegato alla anzianità o al ciclo di vita dei singoli modelli. Perciò, una FIAT Marea più anziana di una FIAT Punto ha

perduto di più. Consentitemi, però, di essere più preciso attraverso una comunicazione formale.

Un'ulteriore questione attiene alla strategicità del comparto e al futuro con GM. Mi è stato chiesto se, per caso, con tutte le protezioni, la minore conflittualità e le terziarizzazioni, alla fine, non siamo andati un po' fuori dal seminato.

È evidente che l'industria automobilistica è importante, fondamentale; i paesi che cominciano la loro industrializzazione aspirano da subito ad una fabbrica automobilistica, anche se non verificano, effettivamente, la dimensione del mercato locale; è, comunque, un fatto importante per l'occupazione, per l'economia, per lo sviluppo e la padronanza delle tecnologie; tant'è che molti Stati hanno « coccolato » le loro industrie automobilistiche, e ne sono stati anche azionisti, come l'Italia, la Francia e la Germania.

Tale attenzione c'è stata, ma che, effettivamente, faccia del male, non lo credo possibile: si tratta di una normale cura verso settori considerati fondamentali; gli scenari tecnologici mutano, ne nascono di nuovi, come le telecomunicazioni, ed il gioco è pronto a ripartire.

Si è parlato di misure per l'indotto, e penso sia necessaria una migliore quantificazione di che cosa significhi per tale settore il riflesso degli esuberanti FIAT: le stime riguardanti l'indotto sono state compiute attraverso delle proiezioni aritmetiche. In realtà, la situazione del settore è estremamente diversificata, in quanto il mondo dei fornitori è variegato. Si tratta, perciò, di una quantificazione ancora insufficiente, e considero molto alta la cifra di 10 mila unità, che include sia il gruppo FIAT sia il suo indotto.

È evidente che l'accordo congegnato con GM è stato compiuto per le dichiarazioni rese pubbliche, nel senso che gli analisti finanziari avrebbero salutato con grande entusiasmo l'ipotesi di una vendita di FIAT auto; quando, invece, uscì la notizia che GM non contava di acquistare FIAT Auto, il titolo perse in 48 ore molti punti.

Confermo che il programma è stato avviato con la finalità di ottenere dall'accordo tutti i vantaggi di accorpate i costi, i quali si stanno realizzando e sia dalla FIAT sia dalla GM sono, periodicamente, conosciuti, ammettendo anzi che la velocità risulta leggermente superiore alle attese iniziali.

Come sapete esistono ulteriori programmi, ed alcune piattaforme comuni, che evidentemente ampliano le sinergie tra i due gruppi; sul piano commerciale, però, le due case sono in concorrenza, ed, evidentemente, entrambi lavorano per avere successo; esistono momenti più prosperi, ed altri più difficili, in funzione dell'aggressività della propria gamma in correlazione con quella della concorrenza, del peso dei mercati, dove sono maggiori le proprie quote di penetrazione, e così via.

MAURIZIO EUFEMI. Il presidente Sinceri ha parlato delle aspettative dei consumatori, che risultano incidenti sul mercato dell'auto in maniera predominante, dopo il dato « drogato » della rottamazione. Domando perciò se le politiche ambientaliste, avviate negli anni, non abbiano influenzato ed influenzino i comportamenti degli automobilisti e dei consumatori, che rappresentano incrementi marginali rispetto ai dati evidenziati; infatti, la chiusura delle città, la difficoltà nei parcheggi, ed altri aspetti, ispirano le aspettative dei consumatori.

ALBERTO BOMBASSEI, Presidente del gruppo componentistica dell'ANFIA. Faccio notare ai presenti che in un valore pari a 100 riguardante una autovettura, la componentistica vale da un 60 ad un 70 per cento. Il calcolo non appare, come ha detto il dottor Sinceri, così trasferibile sulla ricaduta occupazionale; tuttavia, esso contiene una qualche indicazione.

L'industria della componentistica è, evidentemente, molto diversificata; in Italia esistono molte multinazionali con propri stabilimenti dedicati a FIAT, mentre altre aziende sono originarie del territorio: in Piemonte sono presenti 420 società operanti nel settore automobilistico, ed in

Lombardia ce ne sono 380. È, quindi, un luogo comune pensare che tutta la componentistica sia concentrata solo in Piemonte. Siamo di fronte, perciò, ad un problema nazionale, e tanta parte della componentistica, oggi, si è trasferita nel sud.

La componentistica ha una caratteristica tipicamente italiana fatta di piccole e medie aziende, che risultano essere meno coperte dalle eventuali cadute occupazionali.

Sarà opportuno osservare l'evoluzione del mercato; qualche elemento positivo su quello americano risulta evidente negli ultimi mesi; potrebbe perciò avvenire una ricaduta anche sul mercato europeo per una ripresa delle vendite, che determinerà, comunque, incrementi estremamente modesti, trattandosi di un numero fisiologico di assorbimento del mercato italiano.

Nel tentativo di trovare delle soluzioni ritengo che almeno sulle flotte aziendali sia necessario diminuire gli oneri fiscali, e che sia opportuno facilitare la riconversione dell'eccedenza di manodopera nella formazione, che deve essere aiutata con incentivi per la ricerca e lo sviluppo. Sinteticamente, ho enunciato i due interventi che raccomanderei come presidente della componentistica.

NERIO NESI. Si è detto che la Lombardia presenta un numero di imprese di componentistica superiore al Piemonte: vorrei sapere il fatturato globale di tali aziende per le due regioni.

ALBERTO BOMBASSEI, Presidente del gruppo componentistica dell'ANFIA. Non sono in grado di rispondere ad una richiesta così puntuale; non abbiamo dati distinti di fatturazione per regione, ma li cercheremo, riservandoci, quindi, di far pervenire alla Commissione una memoria sull'argomento.

CARLO SINCERI, Presidente dell'ANFIA. La risposta a questa domanda meriterebbe un tempo considerevole; sinteticamente posso comunque affermare che come costruttori sicuramente siamo a fa-

vore di una mobilità sostenibile. È finito da anni il tempo in cui guardare solo alle auto. È evidente che ci deve essere una mobilità sostenibile, ma con questo termine si deve intendere sì il rispetto dell'ambiente, ma senza che ciò comporti un detrimento per lo sviluppo economico, in ciò assicurando anche una certa equità sociale. Quando infatti è messa in discussione la mobilità questo non avviene certamente per tutti allo stesso modo.

Ciò che amiamo di meno sono le emergenze continue. Allorché si presentano delle emergenze è normale che ci si trovi di fronte alla necessità di prendere delle decisioni, ma grazie alle moderne tecnologie alcune migliorie potrebbero avvenire senza che ciò penalizzi i cittadini, come qualche volta avviene inutilmente.

Per quanto riguarda l'influenza di queste situazioni sul mercato, è chiaro che, in un momento in cui il mercato si trova in una fase positiva come nei due anni precedenti e le città « chiudono », nessuno se ne accorge. Ma quando in un mercato di sostituzione, dove già i clienti stanno pensando di differire l'acquisto, si presentano anche queste polemiche, questi intralci alla circolazione, l'acquisto delle vetture sarà sicuramente dilazionato ancora di una settimana ma non anticipato.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per il contributo che hanno fornito ai lavori delle Commissioni accogliendo il nostro invito.

Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta, sospesa alle 11.35 è ripresa alle 11.40.

Audizione di rappresentanti dell'Associazione industriali metallurgici meccanici affini (AMMA).

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sull'industria dell'automobile, l'audizione di rappresentanti dell'Associazione industriali metallurgici meccanici affini (AMMA).

Sono presenti il dottor Alberto Pejrani, presidente, ed il dottor Ezio Ponte, direttore dell'AMMA, che ringrazio per aver accolto il nostro invito.

Do senz'altro ora la parola al presidente Pejrani per il suo intervento introduttivo.

ALBERTO PEJRANI, *Presidente dell'AMMA*. Prima di leggere una breve nota scritta che abbiamo predisposto prendendo spunto anche da una ricerca svolta nel comparto metalmeccanico torinese, desidero precisare che l'AMMA è l'associazione che raggruppa le aziende metalmeccaniche della provincia di Torino, area nella quale queste aziende hanno, chiaramente, una forte prevalenza nel settore automobilistico, ma non solo.

Lo scopo della nostra ricerca era stato quello di comprendere, al di là degli elementi congiunturali che sicuramente in questo momento sono fortemente negativi, quale fosse la reale «robustezza» del nostro comparto, tentando, nell'ambito della complessità di questo comparto, di analizzare in particolare il settore dei trasporti.

La produzione di componenti auto coinvolge una pluralità di settori tra i quali, in particolare, il metallurgico, il meccanico, l'elettrico, l'elettronico e, in sostanza, gran parte del comparto metalmeccanico dell'area torinese. Si tratta di un settore estremamente variegato che non trova definizioni specifiche nelle statistiche ufficiali perché interessa in misura diversa quasi tutte le aree dell'industria manifatturiera. Va considerato inoltre l'estensione della filiera a monte del prodotto auto che presenta una complessa struttura di subfornitura; questo è sicuramente un elemento del quale tener conto nel prosieguo della discussione.

Anche la destinazione della produzione non è omogenea in quanto parte delle imprese produce per il mercato di primo equipaggiamento, un'altra parte per il mercato dei ricambi (chiaramente vi è chi serve tutti e due) mentre una quota crescente di fatturato viene realizzato anche in mercati diversi: esiste, quindi, una evi-

dente diversificazione anche per chi, in passato, operava esclusivamente nel settore dell'*automotive*.

La componentistica è costituita in larga prevalenza da imprese di piccole e medie dimensioni; fra i fornitori di primo livello cresce invece il peso delle imprese di maggiori dimensioni anche con la presenza di gruppi a controllo estero. Come dicevo prima, quando si parla di componentistica ci si limita sostanzialmente a pensare al primo livello e, quindi, il numero dei fornitori appare relativamente contenuto. Al riguardo, ho ascoltato prima il presidente Bombassei di Federmeccanica citare una cifra di 400 aziende in Piemonte e circa 380 Lombardia; questo è un dato che si riferisce al primo livello, cioè a chi veramente fornisce la casa automobilistica. In Piemonte, per entrare nel dettaglio, si giunge a contare, invece, circa 1.200 aziende che operano complessivamente nella catena. Si tratta quindi, il più delle volte, di fornitori delle 400 aziende citate prima. Quindi, per quanto possiamo stimare, considerando anche le difficoltà statistiche nell'individuare adeguatamente il settore, si può orientativamente affermare che vi sono circa 1.200 aziende di tale tipo nell'area piemontese; è un dato, questo, che non contrasta con quello riferito alle 400 aziende ricordate prima, ma che sostanzialmente comprende anche il secondo, terzo e quarto livello che, molto spesso, sono presenti nella filiera dell'automobile.

La nostra associazione annovera circa mille imprese del settore metalmeccanico nell'area della provincia di Torino, con un totale di 135 mila dipendenti. Più della metà dei dipendenti indicati (circa settantamila) sono impiegati nel settore dell'*automotive* e nelle aziende della componentistica; nel numero sono ovviamente compresi i dipendenti di FIAT-auto nella nostra area nonché le aziende dell'indotto, anch'esse, in taluni casi, appartenenti al gruppo FIAT. Quindi, il totale è di circa settantamila dipendenti collegati all'*automotive*; la metà, quindi, dei dipendenti

delle aziende rappresentate dalla nostra associazione operano nel settore dell'automobile.

L'AMMA, consapevole della difficile situazione dei mercati - situazione in cui versa tutta l'area metalmeccanica ma, in particolare, il comparto automobilistico - ha voluto monitorare, in modo specifico, i fondamentali elementi del settore che sono i veri indicatori delle prospettive a medio e lungo termine. Il lavoro commissionato al Ceris-CNR (le cui risultanze sono contenute in un documento che sottoponiamo all'attenzione della Commissione) ha confermato il ruolo ancora oggi di *leadership* locale e nazionale del settore. Abbiamo cercato di capire quali fossero gli elementi di forza e di debolezza della nostra metalmeccanica in generale e, quindi, all'interno di essa, quali quelli dell'*automotive*.

Il sistema innovativo piemontese, con una spesa in ricerca e sviluppo pari a circa l'1,6 per cento del PIL, si pone al primo posto della graduatoria nazionale. Come primo elemento, quindi, emerge che il Piemonte, in generale, è la regione che in Italia spende di più rispetto al PIL. Si tratta di un numero confortante che pone la regione nella media europea; di tale percentuale - dato ancor più interessante - la gran parte, l'1,3 per cento del PIL, è rappresentata dalla spesa in ricerca fatta direttamente dalle imprese. Quindi, l'1,6 per cento è il dato complessivo mentre l'1,3 per cento è quanto spendono direttamente le imprese. Chiaramente, nel comparto, il settore autoveicoli concorre a questo risultato con una percentuale importante, intorno al 42 per cento; vi contribuiscono, inoltre, al di fuori dello specifico degli autoveicoli, gli altri mezzi di trasporto, per un ammontare pari ad un ulteriore 16 per cento: si pensi alle ferrovie o, anche, ai mezzi di aviazione. Quindi, nell'ambito della detta spesa per la ricerca, si può dire che il totale dei mezzi di trasporto rappresenta circa il 60 per cento mentre, in particolare, gli autoveicoli, il 42 per cento.

Delle grandi imprese operanti nell'area, quelle autoveicolistiche - segnatamente FIAT -, coprono la fetta più importante di

questa spesa in ricerca; esse sono, però, anche fattori di trasferimento tecnologico verso le piccole e medie imprese. Ciò è un elemento che caratterizza il settore in quanto la filiera, poi, tende a spostare verso i fornitori molti dei risultati di alcune ricerche svolte dalle grandi aziende.

La concentrazione delle attività di ricerca nelle imprese maggiori non implica comunque una valutazione negativa del sistema innovativo regionale, se si considera il fatto che le piccole e medie imprese, oltre a ricevere dall'alto il detto trasferimento, effettuano anche un tipo di ricerca che è, per così dire, informale, svolgendosi tramite l'uso che gli stessi addetti fanno dei macchinari dedicati alla produzione. Questa è un'altra caratteristica che contraddistingue un po' l'Italia in generale anche se in questa sede ci limitiamo a considerare l'area torinese. Le piccole e medie aziende incontrano sempre alcune difficoltà nell'evidenziare in maniera pienamente esplicitata quali risorse vengano effettivamente dedicate alla ricerca perché spesso, essendo frazionari, essendo, cioè, aziende di 50, 70, 80 o, al più, 100 persone, non hanno un responsabile per la ricerca. La ricerca, o comunque una data innovazione, un certo miglioramento, sono, sostanzialmente, portati avanti all'interno della quotidianità dell'attività aziendale e, quindi, sussiste anche una difficoltà oggettiva ad evincere tali dati con chiarezza.

Indubbiamente, uno dei punti chiave per l'area piemontese riguarda, invece, la ricerca pubblica. Se l'1,6 per cento è un numero senz'altro rilevante a livello complessivo, l'1,3 per le aziende è addirittura il dato migliore d'Italia; si registra, invece, nella nostra area torinese, una carenza della ricerca pubblica: essa, complessivamente, rappresenta solo il 5 per cento della spesa nazionale. Se pensiamo al peso dell'area piemontese rispetto al prodotto interno lordo italiano, il 5 per cento risulta una misura scarsa. Ciò costituisce sicuramente un elemento di debolezza che, purtroppo, nella nostra area, sistematicamente, negli ultimi anni - e non soltanto

nell'ultimo periodo - registriamo. Si palesa da tempo, dunque, una carenza della ricerca pubblica; eppure ben sappiamo come essa sia fondamentale.

Nel 2000, la bilancia tecnologica regionale - altro elemento tramite il quale abbiamo cercato di capire cosa stava succedendo - ha presentato il saldo positivo più elevato in Italia; circa 112 milioni di euro, ottenuti dalla differenza tra un flusso di entrate di 528 milioni di euro ed uno di uscite ammontante a circa 415 euro. Se analizziamo, poi, i paesi con cui sono stati intrattenuti tali rapporti a livello tecnologico, scopriamo che il ruolo fondamentale è stato svolto dalla Germania. Il Piemonte nel suo complesso - nel quale, però, l'area torinese rappresenta quella preponderante - ha avuto nei confronti della Germania una bilancia tecnologica particolarmente positiva; abbiamo, infatti, circa 160 milioni di euro di attivo e ciò, conoscendo le tipologie del mercato tedesco nell'ambito tecnologico, depone sicuramente a favore del sistema innovativo locale.

A questo saldo ha contribuito, per il 75 per cento, l'industria metalmeccanica e, in particolare, quella dei mezzi di trasporto, quindi *automotive* e indotto relativo.

Un altro indicatore utile per un'analisi di prospettiva riguarda le imprese innovative dell'area piemontese; abbiamo un'indagine della Camera di commercio che indica nel 2000, nella provincia di Torino, la presenza di 1.460 aziende innovative, di cui 1.250 solo nell'industria e 215 nel terziario. Anche tale dato sottolinea la storica vocazione industriale e manifatturiera dell'area torinese.

Quindi, nei settori con le aziende maggiormente innovative, si nota, a differenza di altre aree, una forte presenza del « manifatturiero » rispetto al terziario, il che non è sempre così scontato. Nel settore metalmeccanico, l'intensità innovativa è rappresentata da ben 88 imprese innovative ogni mille esistenti; perciò, circa un 9 per cento delle imprese metalmeccanica ha le caratteristiche per essere considerate, nella nostra area, aziende innovative. Un'importante quota, sempre in questo

contesto della metalmeccanica, è rappresentata dalle aziende del trasporto e dalla componentistica.

Negli ultimi anni, la componentistica si è profondamente modificata diventando un vero e proprio sistema di subfornitura, come è già stato detto; si tratta di un sistema flessibile che presenta molti punti specifici di forza. In particolare, penso alla produzione di una vasta gamma di componenti. Si tratta di una produzione che copre una buona parte, se non la quasi totalità, di quanto viene montato sull'automobile; ma mi riferisco anche ad un'elevata qualità della risorsa umana impiegata. Infatti, si è lavorato molto sulle risorse umane, che, evidentemente, sono fortemente determinanti per il risultato finale. Ma voglio anche ricordare quanto il settore del *design* e della progettazione siano altamente qualificati; è nota a tutti, credo, la forza della capacità progettuale dei *designer* torinesi, che, da *designer* specifici (e quindi da un'attenzione solo per le linee esterne della vettura) si sono viepiù trasformati - creando punte di eccellenza e con dimensioni ormai considerevoli - in progettisti completi di autovetture. Oggi, vi è, chiaramente, la capacità di « ingegnerizzare » una vettura al di fuori della grande casa torinese FIAT; vi sono realtà in grado di progettare un'intera vettura con tutta la parte di ingegneristica e che su tali capacità hanno, evidentemente, fondato molto del loro sviluppo e molte delle loro fortune, con presenze, ad esempio, di reti CAD impressionanti. Centinaia e centinaia di cavi installati, in realtà al di fuori - ripeto - della FIAT.

Vi è, inoltre, una crescente capacità di introdurre innovazioni di processo; credo che sia una delle caratteristiche generali dell'Italia la grande capacità di innovare il processo. Purtroppo, sappiamo già che, in questo specifico settore, vi è forse una carenza complessiva della capacità di innovare il prodotto.

Bisogna ragionare sul perché siano state dedicate molte energie dalle aziende italiane, in particolare dell'*automotive* e della metalmeccanica torinese, alle innovazioni del processo concentrando, qual-

che volta, risorse che successivamente sono mancate per rinnovare il prodotto. Sicuramente è stata la conseguenza di una sensazione - forse non solo una sensazione - di minore competitività sui mercati, che ha portato ad investire in quel settore in cui l'automazione potesse permettere una riduzione dei costi.

La trasformazione del settore è dovuta a molti fattori, tra cui è necessario prendere in considerazione un'ampia introduzione delle tecnologie dell'informazione. L'altra caratteristica che si è evidenziata in questa ricerca è che, ad iniziare dal settore manifatturiero, si è avuta una forte capacità dell'indotto di incorporare le tecniche dell'informazione e del controllo delle aziende ICT. La questione è scaturita dai committenti, cioè dalle grandi case automobilistiche che per prime hanno scoperto la forza di una stretta rete di integrazione con la catena dei fornitori; conseguentemente, la tecnica dell'informazione è cresciuta, favorendo il collegamento sia per gli sviluppi prodotti sia per la gestione degli ordini dei magazzini in maniera integrata con le esigenze dei clienti e del mercato. Esiste una reattività molto veloce del mercato, che determina, nel momento in cui un dato modello è assorbito, la cancellazione dalla produzione in catena e dalla fornitura. L'effetto è molto più accelerato rispetto a quanto succedeva anche soltanto pochi anni fa.

Un'altra caratteristica importante da sottolineare è che le aziende hanno avuto una crescita del fatturato; memori delle crisi passate nel settore automobilistico, hanno cercato di diversificare la propria produzione riuscendovi in una misura vicina al 15 per cento. Allo stesso modo è particolarmente cresciuta la quota del settore dell'esportazione; un terzo del fatturato, circa il 35 per cento, è oggi destinato all'estero. Si tratta di un valore in assoluto basso, ma importante se rapportato alla storia delle aziende torinesi della componentistica molto legate alla fornitura locale, che ha offerto, fino ad un certo periodo, la possibilità di soddisfare tutte le esigenze di un'azienda. Si tratta di un dato che ritroviamo anche a livello nazionale. Il

valore delle esportazioni di componentistica è passata da circa 500.000 euro nel 1990 a circa 20 milioni oggi, raffigurando una crescita enorme, all'interno della quale la componentistica torinese (che rappresenta circa il 40 per cento) ha svolto una parte considerevole.

L'analisi della struttura della componentistica induce a considerare che il sistema dell'indotto torinese - come quello nazionale - è un patrimonio di competenze e capacità da salvaguardare e potenziare. Occorre intervenire in modo più incisivo sulle innovazioni e diversificazioni del prodotto, sulla ricerca anche all'interno delle piccole e medie imprese e sullo sviluppo di nuovi mercati, linee che, secondo noi, è necessario perseguire con maggiore rapidità, a causa della fase di transizione in atto. La crisi attuale, infatti, colpisce le aziende a metà di una fase di transizione da una vocazione concentrata sul mercato locale, con un livello di prodotti mediamente meno sofisticati di quelli già richiesti nel passato sul mercato internazionale, all'attenzione verso le nuove necessità del mercato con una più ampia diversificazione dei clienti ed una maggiore sofisticazione dei prodotti. Mantenendo elevata l'innovazione del processo, deve essere incrementata l'innovazione del prodotto ed il sostegno allo sviluppo di nuovi mercati.

Per vari motivi, negli anni passati, la globalizzazione, cioè la necessità di essere presenti in mercati di molti paesi, ha distratto o ridotto, qualche volta, le risorse disponibili dalla ricerca di una conquista di maggiori quote sul mercato europeo, che rimane il mercato domestico di riferimento delle aziende italiane. In Europa si produce un numero sufficiente di autovetture tale da poter pensare di « prenderne » una quota. La necessità dettata dalla globalizzazione di ricercare nuove opportunità su paesi extracomunitari (la Polonia, l'India, la Turchia ed il Sudamerica, con una grossa diversità tra Brasile ed Argentina) non ha fornito i risultati attesi. Quando parliamo dello sviluppo di nuovi mercati ritengo che sia necessario, anche per esperienza personale, riferirsi a

Germania e Francia, paesi già difficili da conquistare per la presenza, al loro interno, di un forte mercato della componentistica.

Il processo di crescita della dimensione aziendale rappresenta un altro problema. Per conquistare nuovi spazi all'estero, il « nanismo » delle imprese torinesi - che, peraltro, si estende a tutta l'Italia - costituisce un forte ostacolo. Per entrare nel mercato tedesco, ad esempio, sono richieste professionalità e, soprattutto, il mantenimento di strutture con costi elevati, che le piccole aziende non possono sostenere.

Sul piano pubblico è necessario che siano favorite politiche di sostegno innovativo aderenti alle esigenze dell'impresa, in particolare, nel campo della ricerca e dell'innovazione e, più in generale, del sistema industriale, che ha beneficiato nel tempo di aiuti pubblici per una quota largamente inferiore al proprio peso economico. Nell'area torinese abbiamo verificato che gli aiuti all'industria, ed al sistema produttivo in senso globale, hanno rappresentato circa la metà rispetto al peso che questo ha. L'eventuale intervento del Governo e delle istituzioni - di cui si sta discutendo in questi giorni - a sostegno del settore autoveicolistico e della componentistica non solo è utile per contribuire ad aumentare la capacità di produrre in modo competitivo, ma potrebbe contribuire a compensare la situazione che in passato ha caratterizzato l'area torinese.

Sul piano congiunturale - di certo negativo - occorre sottolineare che non è la prima volta che il nostro sistema industriale - e, in modo più specifico, il comparto autoveicolistico - hanno dovuto affrontare situazioni di grave crisi. All'inizio degli anni settanta, ottanta e novanta il sistema torinese dell'automobile ha subito una forte crisi, anche se non è mai mancata la capacità di reagire. In quei periodi sono stati attuati processi di ristrutturazione, riorganizzazione ed innovazione che hanno consentito al comparto di mantenere un elevato grado di competitività. Il balzo delle esportazioni, de-

scritto prima, è stato la conseguenza della crisi degli anni novanta, che ha condotto ad una attenta analisi sfociata in un impegno pieno sulla strada della internazionalizzazione.

La cassa integrazione ha svolto, nel corso di queste crisi, la propria funzione di ammortizzatore. Anche se l'occupazione nel settore dell'industria si è ridotta, essa è cresciuta in modo quasi proporzionale negli altri settori produttivi.

La capacità e la determinazione delle imprese nel fronteggiare le crisi, anche attraverso processi di diversificazione, sono rafforzate dal cambiamento strutturale che vivono oggi Torino ed il Piemonte. Le grandi opere collegate all'alta capacità e alle Olimpiadi del 2006 possono contribuire all'assorbimento dei processi di ristrutturazione del comparto industriale.

Riteniamo, osservando quanto accade nella nostra città, che le opere che sono state immaginate per le Olimpiadi, il passante ferroviario, il collegamento con la Francia, se realizzate pienamente offriranno un volano che agevererà, in questo difficile momento di transizione, la compensazione degli squilibri che si potranno evidenziare nel mondo industriale.

Allo stato attuale, le ricadute sulla componentistica auto in conseguenza delle difficoltà dei mercati delle più grandi aziende del settore non si possono considerare allarmanti. Non vogliamo mostrare troppo ottimismo: certamente il settore sta vivendo un momento molto difficile, ma non diverso da situazioni che in passato si sono già verificate e che si è saputo affrontare in maniera complessivamente valida.

La mia sensazione è che esistano diversi livelli: il primo livello è formato da chi fornisce la grande casa automobilistica e presenta una diversificazione di prodotto e di mercato che attutisce la crisi della FIAT. È stato prima ricordato che, però, un fornitore può concentrare la propria produzione su un certo modello, riguardo il quale, per una serie di motivi, può essere più o meno fortunato.

Esistono un secondo e un terzo livello, dove tale concentrazione diventa molto più accentuata.

Il fatto che la nostra associazione non colga una sensazione di drammaticità non esclude che il problema esista: noi rappresentiamo le aziende strutturate e di media dimensione. Esistono altre associazioni, più vicine alle piccole aziende, che vivono sicuramente un dramma maggiore. La grande azienda alcune volte reagisce alla crisi riportando al proprio interno alcune lavorazioni: è chiaro che chi se ne occupava può risultare penalizzato in modo totale. Se produco un solo modello, ciò può costituire la mia fortuna o la mia condanna, come ad esempio nel caso di chi fabbrica un tipo di ruota per un grande committente che ne realizza 100 e che - per motivi di rigidità del nostro sistema o per impossibilità di adeguarsi rapidamente a volumi decrescenti nei costi - ritira quella lavorazione esterna che produce il totale del fatturato per chi deteneva quel tipo di lavorazione (magari con 20 dipendenti).

La drammaticità del problema è proporzionale al livello e alla dimensione dell'impresa che, a sua volta, garantisce una possibilità maggiore di diversificazione: per un'azienda di 20 dipendenti è difficile diversificare la propria produzione, sia dal punto di vista del prodotto sia geografico.

La drammaticità che riguarda il nostro ambito è confermata dai livelli della cassa integrazione. Attualmente, la nostra associazione registra 9 procedure di mobilità in corso, delle quali 4 riguardano le aziende dell'indotto; si tratta di un dato indicativo, perché su 9 procedure meno della metà riguardano l'indotto dell'auto, mentre 5 concernono altri settori, per un numero di risoluzioni del rapporto pari a poco meno di 100 dipendenti. Finora nel 2002 si sono concluse 23 procedure di mobilità, delle quali 13 hanno riguardato aziende della componentistica, per un totale di circa 500 licenziamenti, da effettuarsi nell'arco dell'anno in corso.

Sia le risoluzioni dei rapporti di lavoro programmate dalle mobilità in corso, sia

quelle decretate dalle procedure di mobilità già concluse, non sono destinate a produrre un effetto traumatico per l'occupazione locale, se non in qualche caso di modesta entità, in quanto riguardano lavoratori che nell'arco del periodo di mobilità previsto dagli ammortizzatori sociali matureranno i requisiti per avere diritto al trattamento pensionistico. È una tecnica che, normalmente, condiziona anche il numero delle mobilità perché viene scelta, in genere, la strada del percorso anticipato.

Sotto l'aspetto congiunturale, facendo riferimento alle comunicazioni sindacali previste dalle vigenti disposizioni di legge per le procedure di consultazione in caso di cassa integrazione ordinaria, nella corrente settimana risultano essere interessate alla cassa integrazione guadagni 59 aziende (tra le nostre associate), delle quali 17 sono da annoverarsi nella componentistica. Sicuramente la situazione è difficile; la componentistica, stranamente, fino ad oggi ha subito meno conseguenze di altri settori, pur rappresentando il 50 per cento dei nostri associati, con una previsione relativa a circa 2 mila 400 dipendenti.

È da rilevare che in quella settimana non era prevista cassa integrazione in FIAT, mentre la settimana precedente il numero complessivo comprendeva circa 4000 dipendenti della FIAT interessati dalla cassa integrazione. Il numero delle persone interessate alla cassa integrazione ordinaria varia nelle settimane in cui si fermano gli stabilimenti del committente.

La situazione, ripeto, pare difficile e seria e deve essere affrontata soprattutto in un'ottica di transizione verso un futuro che è già stato delineato, ma che certamente questa crisi non aiuta a raggiungere rapidamente.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Pejrani per la sua relazione e do la parola ai colleghi che desiderano intervenire.

NERIO NESI. Ho ascoltato con grande interesse la relazione svolta dal presidente Pejrani ed ho sentito nelle sue parole

l'ottimismo della volontà e spero, naturalmente, anche quello della ragione.

Mi rallegro per la chiarezza e per una certa capacità di critica che egli ha dimostrato, in particolare in relazione ad alcune affermazioni: egli, infatti, ha dichiarato che la situazione del gruppo FIAT è tale anche perché la necessità di andare nel mondo ci ha distratti dall'Europa (e soprattutto dalla Germania dalla Francia) e che a Torino si è realizzata una grande capacità di innovazione di processo ed una molto minore capacità di innovazione di prodotto. Si tratta di due critiche forti, serie, che rendono onore a chi le ha pronunciate, perché non è facile pronunciare frasi di questo tipo a Torino.

Egli ha inoltre dichiarato che la situazione non è drammatica, dopo aver elencato una serie di dati che riguardano le aziende della componentistica torinese e piemontese, con un orgoglio che certamente condivido.

La mia domanda è precisa e la rivolgo al dottor Pejrani perché percepisco una grande capacità ed una grande volontà: se i centri decisionali della FIAT non fossero più collocati a Torino — se e quando non saranno più a Torino — la straordinaria forza dell'indotto, soprattutto della componentistica torinese, di quanto sarebbe ridotta?

GIORGIO BENVENUTO. Ho avuto modo di assistere all'assemblea dell'AMMA ed ho apprezzato l'esposizione del dottor Pejrani, così come apprezzo la sua volontà.

Vorrei sottolineare l'importanza di smentire un luogo comune diffuso nel nostro paese, per il quale sembra che il settore dell'auto ed il relativo indotto appartengano ormai ai paesi del terzo mondo e siano dunque da liquidare.

Ho apprezzato l'esposizione di dati particolarmente interessanti, che erano stati resi noti a Torino, durante la recente assemblea dell'associazione, e sono confermati oggi da una ricerca che ho avuto modo di analizzare.

Il Piemonte e Torino rappresentano un'anomalia, anche rispetto alla relazione del governatore della Banca d'Italia. In-

fatti, egli ha individuato, tra le difficoltà del nostro sistema industriale, questa scarsa propensione alla innovazione e alla ricerca. I dati che analizzano la realtà piemontese sono importanti perché dimostrano che il settore dell'auto può rappresentare, pur tra le difficoltà, un fattore di potenziale sviluppo e di eccellenza.

Ho particolarmente apprezzato, come ha detto poc'anzi l'onorevole Nesi, anche la riflessione sull'attenzione verso le innovazioni di processo e sulle difficoltà registrate in merito all'innovazione di prodotto, perché la ritengo importante. Ho apprezzato inoltre anche le altre audizioni, perché ci permettono di affrontare questa situazione in un'ottica diversa da quella solita e stancante che, nella mia esperienza sindacale, per molto tempo ho visto limitata al discorso del rapporto con le organizzazioni sindacali.

Vorrei formulare, allora, alcune domande, con una sola osservazione, se il dottor Pejrani me la consente. Non parlerei di « nanismo » del nostro sistema imprenditoriale — perché se uno è nano, non c'è niente da fare: non cresce —, ma di piccole e medie aziende, perché finora è mancata una politica specifica. Le piccole imprese possono crescere, e noi dobbiamo creare le condizioni non più con interventi di carattere congiunturale, ma con una politica strutturale e con scelte appropriate affinché queste piccole aziende, che rappresentano un grande patrimonio e forniscono anche un'indicazione con il loro impegno nella ricerca, possano svilupparsi.

Siamo alla vigilia di grandi modifiche dal punto di vista fiscale, di cui si parla molto: infatti, abbiamo appena concluso alla Camera il dibattito sulla delega fiscale, che proseguirà al Senato. Abbiamo presentato proposte specifiche sul problema dell'innovazione e della ricerca — che tuttavia sono state respinte — perché siamo un paese che, ad esempio, in confronto alla Spagna, non ha una politica fiscalmente « intelligente » in materia di innovazione, ricerca e formazione e che, soprattutto, non prevede una politica specifica per aiutare le piccole aziende, anche

attraverso incentivi a sviluppare forme di consorzio o politiche di sostegno all'esportazione. Vorrei avere, quindi, una sua valutazione per sapere se vi siano delle priorità rispetto ad una visione generale di riduzione automatica e generalizzata del carico fiscale, perché ritengo che una priorità strutturale e non congiunturale debba andare in questa direzione.

Vorrei sapere, infine, se, accanto a tali questioni, non poniamo anche il problema di un intervento immediato. Anche in questo caso, è all'orizzonte l'idea di eliminare l'IRAP; vorrei sapere se non riteniate fondamentale, invece, partire con misure che favoriscano soprattutto le piccole imprese. Si parla di soglie per quanto riguarda i diritti: forse sarebbe utile individuare delle soglie per quanto riguarda il problema di interventi a favore delle piccole e medie aziende che investono in innovazione e ricerca per farle crescere.

GIANNI VERNETTI. Alcune delle ultime riflessioni dovrebbero suggerirci di pensare ad un'audizione più specifica per comprendere appieno il mondo dell'indotto e delle subforniture, (probabilmente rappresentato dalla Confapi e dall'Unionmeccanica), vale a dire il mondo di quelle piccole aziende che costituiscono il cosiddetto secondo e terzo livello, perché in quel modo forse potremmo avere un quadro più completo. Il dottor Pejrani ha giustamente ricordato come l'AMMA rappresenti sostanzialmente le aziende di dimensioni medie e medio-grandi, che interpretano bene il tema della componentistica auto, dell'indotto e della fornitura di primo livello. È una riflessione per la Commissione, perché credo che nel corso dei nostri lavori forse potremmo anche effettuare una perlustrazione su questo terreno.

Vorrei rivolgere tre domande. In primo luogo, vorrei sapere se può fornirci qualche dato quantitativo sulla dipendenza economica del mondo dell'indotto, da voi rappresentato, dalla grande azienda torinese. So da fonti giornalistiche che si parla ormai di un rapporto economico delle aziende dell'indotto con la grande impresa

e automobilistica torinese tra il 30 ed il 40 per cento. Vorrei, pertanto, qualche dato più preciso ed anche un quadro sul sistema delle relazioni industriali tra le aziende dell'indotto e le altre case automobilistiche: ad esempio, la percentuale tra le case europee e quelle extraeuropee.

In secondo luogo, vorrei conoscere la vostra opinione sull'impatto occupazionale dei recenti provvedimenti di esubero FIAT: qual è, a vostro avviso, l'impatto occupazionale sul sistema da voi rappresentato? Vorrei sapere, inoltre, quale sia la vostra opinione sui possibili incentivi da destinare all'innovazione tecnologica in senso ambientale e sostenibile, annunciati dal Governo in questi giorni ma non ancora tradotti in provvedimenti legislativi.

Per ultimo, vorrei sapere cosa pensiate degli auspicati incentivi per lo sviluppo e la ricerca.

MAURIZIO EUFEMI. Il presidente Pejrani ha sicuramente offerto un quadro molto chiaro della situazione piemontese, ed un elemento di riflessione può essere certamente costituito da quel 35 per cento di internazionalizzazione del distretto torinese. Vorrei sapere, allora, se rispetto agli eventuali assetti proprietari del maggior produttore italiano, questo 35 per cento rischia di essere penalizzato, e quali margini di miglioramento possano esservi.

Un ulteriore elemento di riflessione è l'attenzione che lei ha posto sul tema della ricerca. Abbiamo visto che l'impresa automobilistica è molto influenzata dai cicli economici; la risposta degli anni ottanta è stata la conseguenza anche dell'intervento della legge n. 46 del 1982, così come negli anni novanta abbiamo avuto Melfi: concentrare la ricerca sul grande gruppo che utilizza i fondi e successivamente riverbera su tutta la filiera. Lei ritiene che la ricerca debba essere concentrata, sul modello della legge n. 317 del 1991 negli anni novanta, oppure che occorran altri strumenti legislativi più efficaci e mirati?

ALBERTO NIGRA. Vorrei tornare sul tema delle caratteristiche del tipo di impresa presente nel nostro paese, vale a

dire la sua - purtroppo - piccola o non sufficientemente grande dimensione. Lei sosteneva - riassumo sommariamente - che vi è un insufficiente livello di ricerca nel settore (dovremmo parlare più in generale, ma mi limito al settore considerato) ed anche un livello della formazione insufficiente ai suoi bisogni, od anche a favorire politiche nel settore. Data la debolezza del sistema delle imprese, ed auspicando che anche con le giuste politiche industriali si possa favorire un superamento di questo « nanismo » (generalizzato, peraltro, ad altri settori), vorrei sapere se esistano dei ragionamenti, delle possibilità, oppure esempi conosciuti di carattere europeo od internazionale che, in qualche modo, possano favorire il consorzio tra imprese proprio per superare i limiti che lei prima denunciava. Ad esempio, è evidente che una piccola impresa da sola non riesce a fare ricerca e che ha bisogno di una quantità di risorse di cui, probabilmente non dispone. La cosiddetta logica distrettuale, quindi, è una soluzione possibile? Se lo è, quali sono le condizioni che la potrebbero rendere praticabile e rafforzabile?

VALTER ZANETTA. Credo che le soluzioni per uscire da questa situazione siano state rintracciate nella formazione e nella ricerca. Proprio i dati riguardanti la ricerca sono emblematici: sull'1,6 per cento del PIL dedicati dalla regione alla ricerca, ben l'1,3 è sostenuto dalle imprese. Tale impegno da parte delle imprese è comprensivo dei fondi legati all'innovazione tecnologica ed il fondo per l'attività di ricerca, oppure si tratta di azioni sostenute senza contare il loro apporto? Formulo questa domanda perché, dal momento che voi ponete in rilievo come l'investimento pubblico sia ormai ridotto al 5 per cento del totale, un'informazione del genere sarebbe oltremodo utile da conoscere.

Vista la rilevanza che da voi è stata data alla mancanza di un sostegno pubblico, vorrei ricordare che comunque Torino, tra le grandi città d'Italia, è oggetto dei fondi dell'obiettivo 2, e credo che,

almeno nelle piccole e medie imprese, abbiano raggiunto qualche scopo. Sarebbe quindi di chiarimento una precisazione riguardo alla sua osservazione. Probabilmente le aziende che voi rappresentate non avranno avuto direttamente dei benefici, ma credo che il sistema pubblico abbia avviato delle azioni forti e positive su Torino. Sentire che queste azioni non hanno avuto rilevanza immagino riguardi soltanto il vostro comparto perché diversamente sarebbe un dato preoccupante.

STEFANO SAGLIA. Ringrazio il presidente per aver avviato questa indagine conoscitiva perché credo riguardi un aspetto che sta molto a cuore anche al Governo. Per ciò che sappiamo, in queste settimane il Governo sta ragionando su interventi che riguardano non solo il mercato dell'auto, ma anche il suo indotto. Abbiamo compreso che esistono interventi strutturali che possono riguardare l'indotto. L'innovazione tecnologica, insieme alla formazione, è uno degli elementi che può permettere di superare anche le resistenze in ambito europeo riguardo agli aiuti di Stato. Qualora il Governo introducesse interventi strutturali sull'innovazione e la formazione, vi dovrebbero essere indirizzi particolari affinché tali interventi non vadano esclusivamente a sostegno di alcuni, ma siano destinati anche a tutto il diffuso sistema dell'indotto?

Le vostre aziende, in particolare, lavorano nell'ambito della subfornitura. Vorrei sapere se, nell'ambito della crisi aziendale della FIAT, esiste un problema riguardante i pagamenti, magari una dilazione degli stessi, che potrebbe esporre l'indotto a pressioni maggiori rispetto al passato. In tal caso, a vostro avviso, la legge sulla subfornitura, discussa a lungo nella precedente legislatura, ha bisogno di un approfondimento ulteriore? Esistono degli aspetti che concorrono a rendere eccessivo il costo delle materie prime nel vostro campo? Avete svolto una analisi al riguardo?

ENRICO BUEMI. Per comprendere meglio dove si va a posizionare la competizione più agguerrita tra il nostro sistema

produttivo, in particolare quello piemontese, ed il mercato estero, sarebbe possibile capire le specificità di questo interscambio? Si diceva prima che esiste un bilancio positivo tra Piemonte e Francia e Germania ed io ho qualche idea al riguardo; tuttavia, se possibile, vorrei anche qualche conferma perché mi sembra questa la direzione di marcia lungo cui andare. Questi due mercati hanno una loro capacità di innovazione tecnologica molto forte: quindi, se la nostra produzione riesce ad essere comunque competitiva e ad affermarsi, vuol dire che c'è un potenziale da sfruttare anche in prospettiva.

BRUNO CAZZARO. La polverizzazione delle imprese, comoda in certe fasi, diventa il ventre molle in altre. Non le sembra che quando il Parlamento ha affrontato questa problematica con la legge sulla subfornitura — pensando con essa di contribuire a sostenere la crescita, di qualificare le imprese del settore, di invertire la logica dei loro rapporti con la grande azienda elevandoli a livello di partner e non più di dipendenti — vi sia stata una certa cecità ed una ostilità nei vostri confronti e che un atteggiamento diverso sarebbe stato più utile e ci avrebbe potuto aiutare in questa fase? Non ritiene che in tale fase congiunturale ci sia da dedicare maggiore attenzione all'attuazione della legge sulla subfornitura, che, già poco applicata, rischia di essere addirittura annullata?

Lo sbocco sui mercati europei ci è stato da lei indicato come un percorso di medio e lungo periodo. Tuttavia si tratta di paesi dove le aziende concorrenti hanno innovato molto non solo nel processo, ma anche nel prodotto. Mi sembra quindi di rilevare uno svantaggio considerevole da colmare. Qualche osservatore economico sostiene che il futuro dell'azienda automobilistica sia basato su tre grandi comparti e sistemi di produzione: il comparto americano, quello europeo e quello orientale. Il fatto che la strategia della FIAT vada in un'altra direzione, non indica un atteggiamento che aumenta le difficoltà invece di risolverle? Non bisognerebbe correggere in qualche modo questa strategia?

PRESIDENTE. Do ora la parola al presidente Pejrani per la replica. Qualora non potesse essere esaustivo oggi le saremmo grati se ci potesse fornire in seguito un documento integrativo che vada incontro alle numerose sollecitazioni dei commissari, che mi pare necessitino di qualche ulteriore approfondimento.

ALBERTO PEJRANI, *Presidente dell'AMMA*. Certamente, signor presidente, non ho alcuna difficoltà ad accogliere la vostra proposta.

Con riferimento alla prima domanda — ottimismo della bontà e della ragione —, credo che i due aspetti sostanzialmente coincidano per chi svolge un'attività imprenditoriale; infatti spesso occorre avere la determinazione e credere in ciò che si fa, anche se vi sono oggettivamente delle difficoltà. Credo che mai come in questi momenti, nelle aziende serie (che sono la gran parte), si pensa di investire, anche se tutto farebbe pensare che non è così; e bisogna farlo nel momento in cui non si hanno i soldi per pagare. Questa è una realtà che personalmente vivo come industriale e sono a conoscenza del fatto che tanti altri miei colleghi stanno facendo altrettanto.

Non sono d'accordo con il fatto di dire che FIAT è andata per il mondo, sbagliando; ciò in quanto la strategia di espansione in altri paesi è stata seguita da molte case automobilistiche. Si tratta, quindi, di un *trend* generale, che purtroppo si è rivelato poi più difficile. Stranamente, chi non lo ha fatto — mi riferisco alla Peugeot — poi si è trovato meglio, anche se, nel momento in cui non lo ha fatto, tutti dicevano che stava sbagliando.

Sulla questione del processo-prodotto, credo che il discorso vada esteso al paese. In realtà, questo paese ha costretto le aziende, per una serie di vincoli (su cui non vorrei però polemicamente soffermarmi), a cercare di rendersi meno dipendenti dal fattore lavoro. Ciò ha sostanzialmente deviato la mentalità; tuttavia questo è un discorso che deriva da una situazione che riguarda il paese. Oggi credo che si stia, anche se con grande difficoltà, tentando di

rimuovere tali elementi. Occorre rendersi conto che la concentrazione di tutti sul processo non è una scelta casuale, ma purtroppo è determinata dalla necessità di sopravvivenza delle aziende.

Sul prodotto, poi, non bisogna dimenticare la penalizzazione che in questo paese è sempre stata fatta sul mercato dell'automobile; non sono, infatti, lontani i tempi in cui l'aliquota IVA, sulle vetture di oltre 2000 di cilindrata, era il 38 per cento. Ciò ha determinato delle scelte di politica industriale devastanti. Oggi è facile dire: i tedeschi innovano. In Germania il 3.000 di cilindrata è realizzato in centinaia di migliaia di pezzi all'anno; la serie E (la media della Mercedes) viene prodotta in 500 mila pezzi all'anno. È chiaro che innovare il prodotto e arricchirlo su fasce di mercato elevate è diverso che innovarlo sulla 500. La carenza del mercato del prodotto è un problema che ci trasciniamo da quei tempi - cui accennavo prima - che evidentemente hanno condizionato, in questo paese, le scelte di gamma alta, facendo sì che non si producessero.

Sulle conseguenze derivanti dalla possibilità che la FIAT non sia più a Torino, credo sia molto difficile prevedere cosa succederà. Vorrei soltanto dire che oggi il fatto che gli acquisti di FIAT e General Motors siano accentrati ha spinto molte aziende dell'indotto (che comunque ancora non servivano l'estero) a muovere i passi e ad andare a Russelsheim, in Germania, dove ha sede appunto la società degli acquisti. Il fatto di andare in tale città (e di aver varcato, dunque, le frontiere) potrebbe rendere forse più semplice, in un secondo momento, stabilire contatti con la Volkswagen o la BMW. Credo, dunque, che da un certo punto di vista questo processo abbia accelerato (e possa continuare a farlo) la diversificazione geografica dei clienti.

Sulla domanda relativa al nanismo, sono d'accordo sul fatto che sia brutto definirlo tale. Credo, comunque, che un settore così complesso e difficile come quello dell'automobile - anche in questo caso dico sempre (forse attirandomi qualche ira) che il nostro paese riesce bene in

settori facili; ciò non vuol dire che questi non siano meritevoli del massimo dell'attenzione (la moda evidentemente è fatta molto di genialità e richiede meno preparazione, mentre sviluppare una vettura richiede cinque anni di lavoro, con una complessa attività di programmazione) - chiaramente paga più di altri il conto del paese: un paese che è meno capace a programmare il suo futuro.

È vero, pertanto, che il piccolo può crescere, ma è anche vero che comunque la cultura complessiva non è ancora andata fino ad oggi in quella direzione. Credo, quindi, che su questo si sia detto molto, ma non si siano compiute, poi, delle reali scelte per far crescere le aziende.

Sul discorso relativo all'innovazione e alla ricerca, la chiave di volta è la collaborazione sistematica che esiste negli altri paesi (non a caso parliamo di Germania e di Francia) tra il mondo accademico, l'università e i politecnici, da una parte, e le aziende, dall'altra. Tale tipo di collaborazione in questo paese invece sta muovendo ora i primi passi, ma al momento è ancora sostanzialmente sconosciuta. Quando un'azienda ha un problema pratico (ad esempio, come stampare un pezzo o come saldarlo), in Germania è normale, per un'azienda tanto più piccola - perché chiaramente la grande azienda dispone direttamente al suo interno delle tecnologie adeguate -, andare all'Università del paesino in cui opera. Per citare un esempio, ad Asti, esiste un'università estremamente specializzata in tale campo. Questo è un altro degli elementi da prendere in considerazione per aiutare le piccole imprese; infatti, le piccole imprese in Germania e in Francia hanno questi centri universitari che sono a loro disposizione.

Sull'IRAP, temo che se si fa un discorso di riduzione IRAP per le piccole aziende, si mette un altro di quegli steccati che farà sì che le aziende bloccheranno il loro fatturato al punto necessario per avere la riduzione dell'IRAP. Credo che la strada della crescita sia quella di ridurre le tasse alle grandi aziende; occorre invertire tutta questa credenza di dovere aiutare i piccoli, perché bisogna aiutare piuttosto le aziende

a crescere. Per fare un esempio, se so che una volta arrivato a 50 miliardi di fatturato, prendo un premio, cercherò di crescere, mentre se so che, una volta raggiunto tale importo, avrò qualche vincolo in più, in termini sindacali o finanziari, cercherò allora di rimanere al di sotto di tale livello. Occorre pertanto rivoluzionare completamente l'idea di incentivo alle piccole imprese.

Su API e Confapi non mi pronuncio, perché sono nostri concorrenti, però credo sia un suggerimento valido. Ricordo tuttavia che anche al nostro interno vi sono molte piccole imprese, anche se certamente per loro è più normale avere come associate imprese piccole.

Sul 30-40 per cento di dipendenza dalla FIAT, ritengo non sia vero, perché quando diciamo che esportiamo il 35 per cento, mediamente sappiamo che in Italia oltre alla presenza di FIAT auto, c'è un'altra grande presenza nel settore autoveicoloistico (Iveco), che comunque può rappresentare un 10 per cento. Credo, quindi, che la dipendenza del sistema torinese, quando esporta il 35 per cento, vuol dire che sostanzialmente ha dal sistema FIAT nel suo insieme ancora un 50-55 per cento; è in rapida decrescita, ma è ancora pesante.

Sul fatto di quanto sia l'Europa e l'*extra* Europa, credo che al di fuori dell'Europa le esportazioni dirette del comparto torinese siano complessivamente ridotte. Vi è invece una presenza di filiali, al di là della difficoltà che sottolineava l'onorevole Nesi, ma comunque il fatto che si sia andati in certi paesi è comunque un modo per diversificare.

Ricordo che in Brasile, dove abbiamo una filiale relativamente piccola, il nostro primo cliente è Volkswagen; in Europa, le ricadute che abbiamo avuto su Volkswagen grazie a quella presenza in Brasile sono state importanti. È importante infatti esserci, perché comunque le case automobilistiche, in Brasile ma non solo, sono tutte presenti in questi mercati.

Sull'impatto occupazionale dei 3 mila dipendenti FIAT, credo che al riguardo si sia detto tutto e il contrario di tutto: la

figura data di 10 mila è effettivamente il peggio, ma potrebbe essere molto meno. Dipende anche dalla rapidità con cui certe iniziative vengono forse adottate; tuttavia mi sembra che quei 10 mila siano proprio il limite estremo, perché a mio avviso è un po' più a metà strada.

Sugli ecoincentivi, non riesco oggi a dire quale possa essere la ricaduta sull'indotto - chiaramente se si vendono più vetture l'indotto soffre meno - e non sono in grado di rispondere sulla loro diversificazione; vedremo se si riuscirà a fare di più.

Per quanto riguarda gli incentivi alla ricerca, abbiamo già detto; la difficoltà principale riguarda la loro strutturazione. Ritengo che tali incentivi debbano essere di tipo fiscale (o automatico) molto veloce. Mi sembra che nelle ultime leggi di iniziativa del Governo ci sia qualcosa in questa direzione; si tratta, a mio avviso, di ampliare quanto previsto e soprattutto occorre creare, insieme a questi incentivi, quel presupposto di rapporto forte con le Università. So che ciò non è scontato né facile, perché chi conosce il mondo accademico - con tutti i suoi pregi - sa che ancora oggi c'è una notevole riluttanza (anche se non in tutte le facoltà e in tutti gli atenei) a vedere il rapporto con le aziende come un rapporto di tipo commerciale: questo è il problema. In tema di ricerca, le aziende piccole non ricercano chissà cosa, ma piuttosto ricercano come far meglio quel pezzo specifico; si tratta, quindi, di una ricerca di livello medio, sulla quale invece il mondo accademico è distante, forse per cultura o per tradizione.

Occorre, dunque, collegare gli incentivi di tipo fiscale (o automatico) con una spinta alle università a collaborare.

Circa l'influenza, qualora la proprietà FIAT non fosse più italiana, su quel 35 per cento di *export*, ritengo che se la proprietà fosse straniera - ciò non vuol dire che io lo auspichi -, evidentemente essa omologherebbe i comportamenti di FIAT ancor di più (già lo sono quasi al 100 per cento) a quelli delle case automobilistiche straniere.

Per assurdo, potrebbe anche aumentare; così se a Torino servo la General Motors - in un'ottica mondiale - potrebbe anche essere che quel 35 per cento aumenti e, conseguentemente, non vedo un nesso diretto tra la proprietà della FIAT - che sia italiana o straniera - e il fatto che la componentistica esporti di più o di meno. Possono esserci invece difficoltà in ambito locale perché è indubbio che la capacità della General Motors di attrarre fornitori da tutto il mondo è maggiore di quella della sola FIAT anche se oggi, avendo unificato gli acquisti, è già praticamente così. Da questo *match* le industrie italiane sono uscite mediamente non vincenti ma nemmeno perdenti; non si è verificata l'invasione degli stranieri e, allo stesso modo, non c'è ancora stata l'invasione degli italiani nella General Motors. Se dovessi esprimermi, sarei propenso per questa seconda possibilità, piuttosto che sulla eventualità che i tedeschi possano entrare nel capitale della FIAT; la mia è comunque una sensazione poiché non ho dati al riguardo.

Ritengo inoltre che un certo tipo di ricerca possa essere svolta soltanto dai grandi gruppi (con grandi spese e grandi laboratori, elementi questi che nel nostro paese sono scarsi) ed occorra, al riguardo, anche distinguere la ricerca svolta dalle piccole e medie imprese da quella svolta dalla grande impresa.

Di esempi europei di consorzio non ne ho da citare; posso invece citare esempi di lavoro di gruppo svolti, ma non specificatamente per l'automobile, in merito alla formazione che riveste insieme alla ricerca, un rilievo fondamentale; mi riferisco alla Francia dove effettivamente la gestione della formazione continua e di quella professionale è delegata ampiamente alle imprese, anche se rimane pur sempre gestita dal ministero dell'istruzione francese.

Per quanto concerne il discorso sull'1,6 per cento del PIL, in Piemonte l'incidenza della ricerca è comprensiva dei dati sui finanziamenti. Nel sostenere che il Piemonte rappresenta più del 5 per cento del PIL nazionale, troviamo sbagliato che

manchi in tale regione una ricerca pubblica svolta dai grandi centri dato che, oltre alla ricerca svolta dalle aziende, esiste anche un altro tipo di ricerca che può svolgere solo l'ente pubblico in quanto si tratta di ricerche a lunghissimo termine. La grande impresa, anche se finanziata, svolge una ricerca finalizzata a qualche scopo; la ricerca di base resta invece sicuramente concentrata negli enti pubblici; in questo senso, faccio riferimento, per quanto concerne l'ambito torinese, all'ICT il quale risulta collegato con tutto il nostro mondo, rappresentando un aspetto su cui ci si sta muovendo.

Dei finanziamenti sono stati assegnati anche all'industria; comunque è da rilevare al riguardo una certa difficoltà anche a seguito dell'adozione dei patti territoriali, i quali spesso coinvolgono le piccole aziende piuttosto che le grandi; tali difficoltà hanno causato una certa *impasse* per le aziende anche se oggi la situazione, da questo punto di vista, è sicuramente migliorata.

Il tema dei pagamenti è sicuramente un argomento vitale; facendo riferimento soltanto alla mia esperienza in materia, attualmente le aziende di subfornitura operano con pagamenti a 30 giorni fine mese (noi, molti dei nostri subfornitori, li paghiamo seguendo questa prassi). Dai clienti, intesi come un *mix* relativo all'Europa, invece otteniamo pagamenti a 90 giorni; in Italia, in modo particolare, con FIAT il pagamento avviene a centoventi giorni fine mese e, sotto questo aspetto, non abbiamo mai avuto il minimo problema che, giunti al centoventesimo giorno, arrivasse il pagamento; con i francesi invece si utilizza un termine di 90 giorni, ma in questi casi, se non si insiste, a volte, si va oltre questo termine. Pertanto, le difficoltà ci sono; ed è chiaro che anche per questo aspetto occorre attrezzarsi. Questa forchetta, tra i tempi degli incassi e quelli dei pagamenti, ha procurato ad alcuni fornitori di una certa dimensione delle difficoltà perché costoro si sono trovati a ricevere pagamenti a lunga scadenza a fronte di pagamenti delle subforniture a breve scadenza. Ricordo inol-

tre che la subfornitura, date le proprie caratteristiche, di fatto, da FIAT o dai grandi committenti non viene applicata.

Non credo che ci sia stata un'avversione della grande impresa nei confronti della legge sulla subfornitura, ma ritengo piuttosto che tale norma andava rivista nella sua globalità. Questo è un paese in cui la stessa amministrazione pubblica stenta a pagare, si tratta di tutto un mondo che va un po' rivisto in cui mettere a punto soltanto una parte fa sì che si verifichi quello che ho appena descritto, e cioè che qualcuno resti incastrato tra incassi lunghi e pagamenti a breve.

In tema di esistenza o meno di un rapporto di ostilità e di non *partnership* dico soltanto che di quest'ultima ne sento parlare fin da quando sono entrato in azienda; è evidente che esista un momento in cui gli interessi di chi acquista e di chi vende si dividano e ciascuno per la propria sopravvivenza fa quello che può. Alla fine comunque c'è il mercato, su cui tutti noi siamo protagonisti nel momento in cui decidiamo di acquistare qualcosa, cercando di comprare il meglio che costi meno. In quel momento parlare di *partnership* con il proprio negoziante ritengo sia difficile, così come lo è nella realtà delle aziende; alla fine è sempre il mercato a governare ed esso è di per sé crudele e non guarda in faccia a nessuno.

Per quanto concerne le materie prime, non ho elementi per approfondire l'argomento. Per quanto riguarda la bilancia tecnologica, cercherò di fornire dei dati sintetici e su cui ritengo opportuno sottolineare, ed è motivo di orgoglio, che c'è una capacità complessiva di produrre tecnologie vendibili a quei paesi che hanno innovato di più il prodotto; paesi che hanno innovato per i motivi che dicevamo prima, dato che è più facile innovare l'alta gamma e su quella fare poi il trascinarsi della bassa. Infatti, i primi ad introdurre degli oggetti sono coloro che hanno le vetture che possono recepirli. Le aziende della componentistica italiana hanno avuto la capacità di superare queste difficoltà come è d'altronde dimostrato dalla crescita registrata dal settore. È

chiaro anche che tali aziende non sono oggi posizionate all'avanguardia per quanto concerne l'innovazione tecnologica del prodotto; però, con i provvedimenti di cui si parlava e con la determinazione che deriva anche dall'ottimismo per me necessario per chi opera in un'azienda, ritengo che si possa raggiungere questo obiettivo. Esistono tutti i presupposti; se le aziende hanno fatto tutto ciò in mancanza di un contesto che li aiutasse, la ricerca nelle università riesce ad aiutare le aziende e via dicendo. Tutti questi apporti, così come accade negli altri paesi, si rivelano fondamentali. Abbiamo fatto a meno di tutto ciò. Chiaramente, c'è un limite oltre il quale non si può andare. Ritengo che siamo arrivati a quelle limite. Ciò che si può fare da soli, è stato fatto.

Ritengo che oggi essere un paese industriale, competitivo sia una scelta difficile, che vede nell'auto la cartina di tornasole. Si tratta di uno dei settori più complessi dove, se si ha successo, questo si ripercuote anche su tutti gli altri settori. Se ciò non accade, allora deve intervenire un ripensamento complessivo da parte del paese.

PRESIDENTE. Ringrazio, anche a nome delle Commissioni, il presidente Pejrani per il suo intervento e dichiaro conclusa l'audizione dei rappresentanti dell'AMMA.

La seduta, sospesa alle 12,50, è ripresa alle 12,55.

Audizione di rappresentanti della Federaicpa.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sull'industria dell'automobile, l'audizione di rappresentanti della Federaicpa (Federazione delle associazioni italiane dei concessionari della produzione automobilistica).

Sono presenti il presidente della federazione, cavaliere del lavoro Vincenzo Ma-

lagò e i vicepresidenti, dottor Mocarelli e dottor Scarabel, nonché il direttore generale, dottor Soranna.

Do immediatamente la parola al presidente Malagò per la sua relazione introduttiva.

VINCENZO MALAGÒ, *Presidente della Federaicpa*. Desidero anzitutto rivolgere un ringraziamento alla Commissione per avere deciso di interpellarci in questo momento così difficile per il mercato dell'automobile in Italia. È a vostra disposizione il *dossier* che abbiamo preparato e che mi accingo ora ad illustrare brevemente.

La Federaicpa è la federazione che raggruppa tutte le imprese concessionarie di distribuzione di autovetture e veicoli industriali. Rappresentiamo tutti i concessionari, sia quelli di marche estere, sia quelli di marche italiane. In altre parole, nell'ambito della nostra federazione, non facciamo differenza quanto alla tutela degli interessi delle concessionarie.

Esprimiamo un fatturato di 45 miliardi di euro e possiamo contare su oltre ottantamila addetti diretti (senza contare anche il nostro indotto, abbastanza consistente).

Rappresentiamo 4 mila 400 concessionarie in Italia e, indubbiamente, in questo momento siamo molto preoccupati. Sento sempre parlare dell'industria italiana ma, a questo riguardo, permettetemi di dire che vi è un problema di fondo: non è l'industria italiana ad essere in crisi - forse lo è anche quella, ma non è di competenza dei concessionari entrare nel merito di ciò - ma è l'intero mercato dell'automobile!

Su tale argomento mi attendo delle domande ma intendo anche fornire le nostre spiegazioni su tale crisi, arrivata, puntualmente, secondo quanto noi stessi avevamo previsto in occasione di un nostro convegno tenuto a Bologna durante il *Motor show*, a dicembre (non mi meraviglio quindi di quanto è accaduto).

Evidentemente, ciascun costruttore applica gli stessi principi, anche se differenzialmente tra loro a seconda delle strategie

della marca, per vendere automobili sul nostro mercato. Come avviene anche per altri paesi in Europa, la rete dei concessionari delle varie marche è andata rapidamente crescendo sino agli inizi degli anni '70.

Oggi, in termini di rete dei concessionari, è stata abbandonata l'idea del piccolo concessionario e si mira ad ottenere concessionari di dimensioni più grandi, mediante fusioni fra gli stessi delle medesime città o province. In altri termini, le fabbriche cercano sempre di garantire una loro presenza sul territorio ma avendo a che fare con meno persone e meno gruppi.

Questa politica ci ha molto preoccupato perché, evidentemente, vi è una tradizione di piccoli concessionari ed aziende che, in questo modo, si vedono tagliati fuori.

Vi è altresì un altro pericolo che ritengo molto importante e che consiste nella recente tendenza, manifestata da alcune case automobilistiche, a creare proprie filiali, soprattutto nei grandi centri, al contrario di quanto fatto da altre case costruttrici che le hanno invece vendute o chiuse, venendosi così a creare un contrasto nel modo di operare delle varie case costruttrici stesse.

Per quanto riguarda il concessionario, ritengo che debba essere considerato un indotto della casa costruttrice. Ho ascoltato le affermazioni di alcune aziende secondo cui esse dipenderebbero dalle case dal 60 o al 70 per cento: in realtà noi dipendiamo al cento per cento dalla casa costruttrice! Siamo quindi un indotto ancora più eclatante.

Non abbiamo, come per esempio nel caso degli ammortizzatori sociali, alcun vantaggio, ma potremmo ottenere altre facilitazioni, come, per esempio, la riduzione di determinati tipi di imposte in alcuni momenti di grave crisi.

Senza entrare nel merito della problematica che attiene specificamente alla flessione delle vendite di automobili - rimaniamo tuttavia a vostra disposizione per rispondere ad eventuali domande in merito a questo aspetto - ritengo che, in un momento come quello attuale, in cui siamo tutti quanti colpiti o forzati da una

forte pressione competitiva, bisognerebbe trovare il modo per verificare che cosa avviene dei nostri investimenti, che sono sempre molto alti e che tutti i costruttori richiedono (evidentemente perché, date le loro difficoltà, cercano anche, e giustamente, di coinvolgere i concessionari italiani).

Abbiamo chiesto al Governo - non solo alla luce di quanto sta succedendo alle case costruttrici italiane, a cui tutti quanti siamo legati - di studiare eventuali misure di sostegno. Non rappresento alcuna fabbrica - né FIAT o altre - ma ritengo che sia importante per tutti i concessionari eliminare la forte pressione fiscale sulle automobili e, in particolare, quella afferente l'immatricolazione per il trasferimento della proprietà, che rappresenta un costo incredibile, sia per il nuovo, sia per l'usato; i limiti alla detrazione dell'IVA sugli acquisti e alla deduzione degli oneri di essi relativi, in particolare mi riferisco al regime fiscale delle auto aziendali: quanto si ottiene in Italia su questo argomento è ciò che di più basso e meno vantaggioso per l'acquirente vi sia in Europa.

Oltre a ciò, vi sono numerosi problemi, a partire da quello assai noto della difficoltà della doppia registrazione (PRA e motorizzazione), sulla natura giuridica del bene mobile registrato e degli autoveicoli.

Oltretutto, desidero sottolineare che l'Italia si trova all'ultimo posto nell'ambito della Comunità europea per quanto riguarda le vetture non catalitiche, un fatto, quest'ultimo, che non solo non aiuta l'ambiente ma neppure la sicurezza. Si tratta infatti di macchine che non offrono alcun tipo di sicurezza, comportano consumi superiori e via dicendo. Bisognerebbe cercare un sistema per migliorare tale situazione.

Ricordo che la Germania presentava un problema simile - non so quali vantaggi abbia ottenuto - ma quando la Germania dell'est venne assorbita, nel giro di un anno, si fece pulizia del parco veicoli ed oggi, in Germania, non si trova una macchina non catalitica che circoli.

Noi, dal canto nostro, abbiamo invece oltre nove milioni di macchine, le quali sono obsolete e i cui proprietari non sono certo dei Rotschild ma sono completamente abbandonati e costretti a dover conservare l'autovettura perché, al limite, nessuno gliela compra. Infatti, noi non le ritiriamo e nessuno altro le può comprare perché il passaggio di proprietà costa di più di quanto valga l'intera macchina. Insomma, sono così costretti o buttarla o a continuare a tenerla.

Vorrei sottolineare quanto già affermato in altre sedi e, cioè, che se ci dovranno essere provvedimenti del Governo a supporto del mercato dell'auto in generale, non soltanto a vantaggio di qualche impresa o di qualche *brand*, questa decisione dovrà essere assunta subito, altrimenti il mercato si fermerà completamente. Infatti, attualmente i clienti si attendono alcuni vantaggi e, quanto meno, rinviando l'acquisto. Questo anche a seguito di assurdità che abbiamo letto sui quotidiani quali, per esempio, la promessa che chi acquisterà una automobile adeguata alla normativa « euro 4 » beneficerà di un dimezzamento dell'IVA oppure che saranno finanziate le vetture con propulsore ad idrogeno, che è come affermare che sarà finanziato chi andrà sulla luna a piedi. Perciò, ripeto, se dovranno essere adottati provvedimenti, ciò dovrà essere posto con molta rapidità.

PRESIDENTE. Passiamo alle domande dei colleghi.

SERGIO GAMBINI. Desidero rivolgere una sola domanda relativa ad un tema che ritengo sia anche all'attenzione di altri colleghi. Vorrei sapere, cioè, come considerate le misure annunciate da parte dell'Unione europea per il settore della distribuzione. Si tratta di una novità rispetto alla quale ci attendiamo una valutazione.

NERIO NESI. Il nuovo amministratore delegato della FIAT auto ha annunciato ripetutamente, in questi giorni, una profonda trasformazione nella distribuzione delle automobili Fiat. Vorrei sapere questo che cosa significhi.

MAURIZIO EUFEMI. Mi limiterò a tre sintetici quesiti. Innanzitutto, vorrei conoscere quali siano stati gli effetti degli incentivi alla rottamazione sui concessionari; inoltre, se stia venendo meno quel legame tra produttori di auto e concessionari, vale a dire quella fidelizzazione che vi era stata in passato o, comunque, se ci siano mutamenti a questo proposito; infine, se le politiche di *marketing* delle imprese automobilistiche si siano riverberate negativamente sui concessionari.

PRESIDENTE. Do la parola al presidente Malagò per le risposte.

VINCENZO MALAGÒ, *Presidente della Federaicpa*. Per quanto riguarda le prime due questioni, credo che si tratti, in fin dei conti, dello stesso problema. Da tre anni discutiamo su che cosa sarebbe accaduto a seguito della scadenza del termine previsto dal regolamento attualmente in vigore che cadrà, come tutti sapete, nel prossimo mese di settembre. Tutti davano per morto questo regolamento e sostenevano che noi dovessimo rientrare nel regolamento riguardante, in generale, il commercio, vale a dire i frigoriferi, i mobili, i francobolli e così via. Un po' per ottimismo, un po' per mia convinzione, ho sempre affermato che noi avremo sicuramente un regolamento che dovrà differenziare la vendita delle automobili da quella, ad esempio, di un mobile, di un televisore, di un telefonino o di un frigorifero. Sembrava che questa previsione fosse *pro domo mea*, nel mio interesse, ed invece abbiamo avuto la conferma che ci sarà un regolamento per il commercio delle automobili. Ciò è stato evidenziato anche nel progetto presentato dal professor Monti.

Per quanto riguarda le affermazioni dell'amministratore delegato di FIAT auto, posso rispondere che è vero, ci sarà una modifica, più o meno profonda, dei rapporti, attraverso questo regolamento. Tuttavia, devo affermare che personalmente, come concessionario, sono contento, nel senso che la regolamentazione attuale è peggiore di quella prospettata per il futuro. Ciò non vuol dire che non stiamo

tentando di ottenere qualche modifica, tant'è vero che insieme ai costruttori abbiamo presentato alla Commissione europea alcuni emendamenti e ci auguriamo che alcuni rilievi sui punti di disaccordo, quali la localizzazione, la divisione dell'assistenza, il « multimarchismo » ed altro, possano essere recepiti dal professor Monti in maniera costruttiva. Ciò che è importante, il nostro grande patrimonio, voglio sottolinearlo, è il consumatore. Il professor Monti tiene molto al consumatore e noi più di lui perché senza di lui siamo rovinati e perché, se ha il dovere di comparare, ha, però, il diritto di essere servito e di essere trattato bene.

Per quanto riguarda gli effetti degli incentivi alla rottamazione, essi sono sotto gli occhi di tutti, senatore Eufemi. Tuttavia, non è detto che se qualcosa è andata bene una volta debba funzionare una seconda, una terza e una quarta volta. Gli incentivi alla rottamazione, la volta scorsa, hanno portato, prima di tutto, un grandissimo vantaggio allo Stato italiano perché non deve essere dimenticato che attraverso essi è aumentato il PIL, siamo entrati in Europa e sono stati guadagnati molti soldi grazie all'aumento dell'IVA derivante dall'incremento delle vendite di circa cinquecentomila o seicentomila automobili e di quant'altro di contorno. Inoltre, hanno guadagnato i concessionari, che erano veramente in gravi difficoltà. Infine, ne hanno beneficiato coloro che hanno sostituito automobili ormai invendibili con vetture moderne, catalizzate e sicure, con le quali si può circolare.

Vorrei soffermarmi, con una battuta incidentale, su una considerazione: quando leggo sul giornale che una vettura con 5 persone a bordo è uscita di strada e che la stessa auto aveva 16 anni di vita, penso che sia stata una fortuna che per 16 anni non sia uscita di strada, trattandosi di automobili che, per noi che siamo abituati a vetture moderne, non potrebbero essere guidate, non disponendo di servosterzo, né di servofreno, né di *airbag*. Le nostre auto dispongono di cinque o sei *airbag*, al punto

che quando esplodono - vi assicuro - è difficile far uscire i passeggeri i quali, però, non si fanno più male.

Per quanto riguarda la fidelizzazione, le fabbriche ci tengono moltissimo e noi stessi ci teniamo molto perché, le ripeto, la nostra grande ricchezza è il cliente, il quale è fedele e deve essere rispettato.

Le politiche di marca sono molto differenti tra l'una e l'altra, anche in base alla quota di mercato che devono difendere e a quale tipo di categoria appartengono le auto che vendiamo. Tuttavia, devo affermare che queste politiche sono sempre di supporto ai concessionari e aiutano questo mercato ad essere meno negativo.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Malagò, i suoi vicepresidenti e il direttore generale di Federaicpa. Se riterrete opportuno, nel corso delle prossime settimane, integrare quanto illustrato nel corso di questa audizione con l'invio di ulteriori documenti, vi ringraziamo in anticipo.

VINCENZO MALAGÒ, *Presidente della Federaicpa.* Se ritiene che sia il caso, signor presidente, anche per una maggiore completezza, si potrebbe consentire agli

altri intervenuti di dire qualcosa, dal momento che noi siamo tre concessionari che rappresentano le associazioni di tre marchi completamente diversi e, inoltre, il vice presidente della nostra federazione, dottor Mocarelli, è anche vicepresidente dell'UCI, l'associazione delle imprese automobilistiche italiane, cioè Fiat, Lancia e Alfa Romeo.

PRESIDENTE. Mi pare che la relazione sia stata completa. Se lo riterrete opportuno, potrete farci pervenire altri documenti, ma penso che non sia necessario. Vi ringrazio davvero per la partecipazione, così come ringrazio i colleghi che hanno partecipato a questa lunga seduta.

Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 13.15.

*IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE*

DOTT. VINCENZO ARISTA

*Licenziato per la stampa
il 4 luglio 2002.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

