

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 concentrati 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 autoveicolistico (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 centovesimo 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

