

A cura di Giovanni Centola



Dopo la corsa la suspense fiscale

Con un +4/5% delle immatricolazioni, il 2006 delle flotte aziendali si inquadra bene nel trend di crescita di lungo periodo del comparto. Come al solito la performance è tirata dal Nlt, oramai a livelli europei. Poco europeo è invece il fisco, che (nel dopo-sentenza Ue e a Finanziaria ancora da ultimare) sulle vetture aziendali continua a puntare il mirino.

Mentre il totale del mercato automobilistico italiano continua oramai da anni a mantenere inalterati i propri livelli (a volte persino in maniera sorprendente) in un intorno di 2,25 milioni di unità, il grande segmento delle flotte mostra invece una sua più evidente direzionalità. Perché pur se lentamente, come oramai ben sanno gli abituali lettori del "Rapporto flotte" di *Espan-*

sione, questo segmento anno dopo anno fa passi in avanti, sia in termini assoluti, sia relativi rispetto al totale del mercato (naturalmente bisogna considerare le immatricolazioni al netto dei cosiddetti "km 0").

Ma la direzionalità del segmento nel suo insieme ne contiene in realtà anche altre al suo interno. Per grandi sottosegmenti infatti, data la sostanziale stabilità degli acquisti diretti

delle vetture da parte delle aziende, crescono le immatricolazioni del noleggio a breve termine (la cui domanda finale è in realtà promiscua leisure/business e Italia/estero) e crescono soprattutto quelle del noleggio a lungo. Dal canto suo avanza anche il leasing, sebbene non solo questo sottosegmento presenti numeri più modesti rispetto agli altri, ma anche si sia

L'evoluzione del mercato italiano delle flotte aziendali (immatricolazioni in migliaia di unità)

	2003	2004	2005	2006*
Totale mercato	2.247	2.265	2.234	2.300
Totale flotte	635	614	607	630
delle quali:				
- Acquisto diretto	332	292	273	272
delle quali "Km 0"	165	124	110	110
- Noleggio breve termine	110	113	119	123
- Noleggio lungo termine	129	142	149	165
- Leasing	64	67	67	70

* Previsioni - Espansione su fonti varie

nel tempo progressivamente riconfigurato, da una parte con il cosiddetto light lease (con valori di riscatto delle vetture percentualmente più elevati), e dall'altra prevedendo la possibilità di estensione del servizio al di là della sola sfera finanziaria (full leasing). Insomma, in un modo o nell'altro il leasing automobilistico si è ispirato al noleggio.

Crescita & limiti strutturali

Al volgere dell'anno, si può dire che il 2006 rientri del tutto nelle succitate tendenze. E questo anche considerando la sentenza settembrina della Corte di giustizia Ue che ha bocciato le limitazioni alla detraibilità dell'Iva per le vetture aziendali non a uso strumentale e le successive "contromanovre" del Governo per recuperare gettito per l'erario sempre dal cespite delle flotte. Si tratta di due fronti caldi che al momento della chiusura in redazione del presente articolo restano in parte ancora aperti e che senza dubbio rappresentano il grande evento (e non solo fiscale) dell'anno del mercato corporate. La questione sulle conseguenze è dibattuta: c'è infatti chi ritiene che gli effetti sulle immatricolazioni si vedranno (e in negativo) solo l'anno prossimo e chi al contrario valuta che in queste poche settimane

di fine anno si registrerà un rinvio di parte degli acquisti, lasciando i numeri del mercato inalterati in prospettiva futura. L'assunzione di *Espansione* tende a mediare le due valutazioni e fissa un "sacrificio" delle flotte per l'anno in corso nell'ordine delle 5mila unità (vedi tabella sopra).

Comunque sia - e sul punto torneremo - il 2006 è da considerarsi un buon anno, nel quale le immatricolazioni di vetture aziendali lieviteranno nell'ordine del 4-5%, a fronte di una crescita del "mass-market" inferiore al 3%. Comuni, in buona parte, le ragioni della performance: il costante lancio di nuovi modelli, i tassi di interesse ancora bassi, le promozioni di prezzo delle case automobilistiche, la lieve ripresa economica, seppure da basi ancora incerte. Ciò detto, gioca in più a favore delle flotte la storica arretratezza del comparto, che quindi in teoria può costituire premessa di crescita. Perché è forse persino inutile segnale come i progressi delle flotte aziendali italiane siano in ogni caso sempre ben poca cosa rispetto ai dati medi europei, restando il nostro 27,5% di incidenza sul totale del mercato automobilistico (km 0 inclusi) decisamente al di sotto del 40 e più percento della media continentale (nel qual caso i km 0 sono un fenomeno marginale). Basti solo ricordare come, al di là delle possibili considerazioni culturali,

giochino contro l'Italia lo sfavorevole quadro fiscale e un tessuto produttivo nazionale per una buona fetta rappresentato da piccole e piccolissime realtà, mentre, come ha anche dimostrato una recente indagine di Cvo Arval, sono le medio-grandi e soprattutto le grandi aziende a contemplare le auto come incentivo o benefit per i dipendenti.

Ma sempre nel 2006 ha come al solito sovraperformato il segmento la componente degli autonoleggi a lungo termine, le cui immatricolazioni arriveranno a fine anno probabilmente fino a 165mila unità, compiendo un balzo dell'11%. Si tratta di una crescita che non accenna a diminuire, visto che diverse indagini mostrano un crescente orientamento delle aziende verso l'utilizzo in outsourcing delle auto e che, a ragion veduta, gli addetti ai lavori stimano per il prossimo triennio una progressione media dell'8-9%. Ed è in tal senso significativo che oltre un terzo delle vetture immesse in strada nel 2006 non sia il frutto di rinnovi (fonte Cemerchiale che di offerta di servizi) avrebbe quindi rivitalizzato il mercato. Mercato nel quale sono intervenute in proprio anche le concessionarie, senza dire che agli operatori specializzati - tra questi si distinguono Drive Service e Help Company - si rivolgono persino alcune

compagnie di autonoleggio, che in pratica a loro volta realizzano un outsourcing. Hamid Khouli, amministratore delegato di GE Fleet Services, aggiunge inoltre un paio di considerazioni: la prima è che diverse aziende, soprattutto le grandi, si siano di recente ritrovate con buone disponibilità di cash, così da essere pronte a rientrare nella proprietà delle vetture, pur non rinunciando ad affidarne a terzi la gestione; la seconda, in parte collegata, è che anche le compagnie di noleggio siano tornate con interesse al fleet management, avendone peraltro tutta l'expertise necessaria.

Anche le piccole flotte si convertono all'autonoleggio

E se alcune grandi aziende stanno appunto, seppure solo in parte, ritornando sui propri passi, resta il fatto che i tradizionali acquirenti "diretti" di auto sono le piccole e le piccolissime aziende. Non a caso sono queste ultime a essere sempre più ambite dalle società di noleggio a lungo, che dopo anni di buoni propositi dichiarati e altri anni ancora di tentativi più concreti solo forse dal 2005 sono riuscite ad assicurarsi una fetta del target. La difficoltà è stata (ed è) doppia: da una parte si è dovuto riformulare il servizio sulle piccole flotte, il che, sembra, non è un'operazione così scontata quanto si potrebbe pensare; ma soprattutto si è dovuto rivedere il business model dei contatti e della vendita perché, come osserva Khouli, «nel caso delle pmi il canale diretto non si ripaga e bisogna quindi abbassare i costi di vendita, per esempio grazie alle tecnologie, agli agenti o alle concessionarie. In questo senso tutti noi, e anche all'estero, stiamo imparando, ma l'approccio non è ancora maturo».

Un'ammissione simile la fa del Viscovo, che cita come ulteriori esempi di canali indiretti, oggi in via di esplorazione, i broker specialistici, gli sportelli bancari o soggetti istitu-

zionali come l'Acì. «Personalmente credo però che bisogna parlare di macchine dove le macchine si trovano», aggiunge il consulente, «ragione per la quale ritengo che gli interlocutori migliori siano comunque i concessionari». E sono in effetti i concessionari, sia captive delle case automobilistiche, sia conto terzi che in proprio (o in network), a risultare sempre più un tassello decisivo nei rapporti con le piccole aziende. Più di ogni altro operatore, esse sono appunto in grado, oltre che di seguire questo tipo di cliente con un servizio di prossimità, anche di costruire la vendita. Le concessionarie non si farebbero pregare: oltre il 70% già "tratta" l'autonoleggio a lungo termine e un altro 25% si dice intenzionato a volerlo fare in futuro.

Per adesso i volumi di vendita sono ancora relativamente ridotti, considerato che secondo il Centro Studi Fleet&Mobility la maggioranza delle concessionarie che si occupa di noleggio a lungo lo fa per meno di un'auto ogni 20 consegnate. Eppure i potenziali sono ragguardevoli. Ma se il canale appare quello giusto, restano ancora da ben definire le modalità di cooperazione con le grandi compagnie di noleggio. In altre parole bisogna riconfigurare la catena del valore. E sarà pure un'opinione estrema, ma del Viscovo delinea la praticabilità di un unbundling verticale, spingendosi persino a suggerire che il compito futuro delle grandi compagnie si debba limitare al financing, lasciando tutto il resto alla competenza dei dealer, dalla vendita dell'usato alla gestione delle vetture alla fornitura di auto sostitutive.

Se comunque un filone dell'innovazione attiene alla distribuzione - con le concessionarie chiaramente posizionate in pole position - un altro è per esempio quello delle tecnologie Ict. Si tratta di una tendenza in pieno sviluppo che riguarda la sfera del servizio, ma che può ancora

compiere ulteriori passi in avanti. E un altro filone ancora, erogabile in tutte le forme possibili e immaginabili, è quello della consulenza, sia complessiva sulla mobilità aziendale, sia pratica agli end user (al riguardo un argomento ricorrente è quello della sicurezza). Si parla tra l'altro anche molto di flotte ecologiche, seppure nella loro stretta accezione il trend, se di trend si tratta, si esprima ancora a livello embrionale. Oramai si può dire che per le flotte - e non solo nel campo specifico dell'autonoleggio a lungo termine - l'approccio degli operatori è arrivato a un discreto livello di sofisticazione.

La minaccia fiscale

Certo, contro la variabile fiscale (che oramai tende a ripercuotersi in maniera neutrale tra i diversi sottosegmenti) ogni sforzo da parte dell'offerta potrebbe poi rischiare di essere vanificato. Per lungo tempo l'Unrae ha dichiarato che se solo il quadro normativo italiano fosse allineato a quello medio europeo l'immatricolato delle flotte guadagnerebbe 100mila vetture in più all'anno, peraltro cannibalizzando di poco il mercato mass-market. E oggi, a sentenza della Corte di giustizia Ue da rispettare, il direttore del Centro studi Promotor Gian Primo Quagliano valuta che ha il potenziale di 100mila unità annue la sola detraibilità "europea" dell'Iva, che in realtà non si sa ancora bene del tutto se sarà al 50 o al 100%.

Come detto, tuttavia, alla sentenza Ue sulla detraibilità dell'Iva, dalle conseguenze erariali forse enfatizzate dal Governo (tra rimborsi dal 2003 e sopravvenuto mancato incasso annuo ha parlato persino di 17 miliardi di euro), si è subito dopo accompagnata la manovra di recupero del gettito proprio ricercandola nella stessa fonte. Le misure che saranno adottate sono attualmente

in discussione in Parlamento, ma per le auto dell'universo aziendale si profilano senz'altro penalizzanti, in particolare in tema di deducibilità per i veicoli non strumentali e di maggiore tassazione in busta paga per i dipendenti beneficiari di auto a uso promiscuo (la Gidp-Hrda, l'associazione italiana dei direttori delle risorse umane, parla a quest'ultimo riguardo di "quadri e manager tartassati"). Tra Iva detraibile in entrata, da una parte, e perdite dirette e indirette per effetto della manovra dall'altra, per le aziende il saldo fiscale potrebbe quindi divenire negativo. In tal senso Quagliano ritiene che nel 2007 il mercato delle flotte perderà immatricolazioni.

Nell'incertezza dei provvedimenti in via di approvazione, le stime del loro possibile impatto sul settore sono comunque diverse e delle più varie. Le più allarmate sono quelle degli operatori coinvolti e delle rispettive associazioni (tra queste Aniasa, Assilea e Unrae),

dalle quali si esprime una comprensibile protesta. Per esempio Gianluca Soma, presidente di Aniasa, lamenta «la mancanza di attenzione delle istituzioni per un settore (quello delle vetture aziendali e dell'autonoleggio in particolare, ndr) che da anni sostiene il mercato automobilistico italiano, contribuendo concretamente al rinnovamento del parco circolante con benefici per l'ambiente e per la sicurezza». In più, sempre secondo

Soma, la scelta dell'attuale Esecutivo di recuperare il gettito Iva aggravando le imposte sullo stesso settore interessato dalla sentenza di Bruxelles si rivelerebbe «una soluzione diabolica e banale». A dire il vero c'è anche chi, tra gli addetti ai lavori, riesce a esprimersi in maniera più «filosofica». È il caso di del Viscovo, che reputa come gli eventuali giri di vite fiscali si sommino a un atteggiamento dell'erario oramai da sempre ostile verso le auto aziendali, conseguendone una sorta di impotente rassegnazione da parte delle imprese. Il che comporterebbe un effetto di ricaduta (psicologica) nel mercato solo nel breve periodo.



GIANLUCA SOMA presidente di Aniasa

