

Concorrenza. Mercoledì la Ue vara le nuove regole: per la prima volta ci sono norme diverse tra autosaloni e officine

Auto, vendita e assistenza si separano

Per i consumatori più margini di trattativa e maggiori tutele sui ricambi

PAGINA A CURA DI
Nicola Giardino

■ In dirittura d'arrivo le nuove regole sulla concorrenza nella vendita e nell'assistenza dell'auto. La nuova disciplina sarà varata dopodomani dalla Commissione Ue, già supportata dal parere favorevole del Parlamento europeo. Nonostante le reazioni sfavorevoli soprattutto dei concessionari, ci saranno molte novità rispetto all'attuale assetto (noto come Regolamento Monti, n.1400/2002), in scadenza a fine mese: la vendita sarà liberata da regole molto rigide, l'assistenza cambierà meno e soprattutto per rafforzare le garanzie per consumatori e riparatori indipendenti. Lo ha anticipato a Mira (Venezia) Paolo

se (possibilità per le case di assegnare ai concessionari aree in esclusiva) e multinarcismo (si veda l'ultima scheda a destra). Si è pensato che oggi non ci sia più l'allarme del 2002 sull'eccessiva frammentazione del mercato, che non consentiva di acquistare facilmente auto nelle località (estere o nazionali) più convenienti a causa di un possibile oligopolio delle case: la concorrenza dovuta al perdurare della sovraccapacità produttiva, l'arrivo di agguerriti marchi asiatici, l'innovazione tecnologica e la dilatazione delle gamme (anche con marchi di prestigio entrati nei segmenti delle auto piccole) hanno aumentato la concorrenza, secondo la Ue.

I costruttori, sia pur con qualche scetticismo, non si oppongono alla decisione Ue, come ha fatto pacatamente capire al Sole 24 Ore del Lunedì Eugenio Razzelli, presidente Anfa (Associazione dei marchi italiani). Di parere opposto Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federaipa (che raggruppa i concessionari), secondo cui si ignorano le specificità del settore: riconosce fin dal 1985 il prezzo non è il solo obiettivo del cliente, che preferisce trattare con aziende sane e dinamiche in grado di offrire servizi di assistenza rapidi ed efficienti. Le novità dovrebbero scattare il 1° giugno 2012, dopo tre anni di proroga concessi per la crisi e gli ingenti investimenti degli scorsi anni per adeguare le strutture agli standard imposti dalle case e non del tutto ammortizzati.

L'assistenza
Il post-vendita invece avrà da subito una "mini Ber" (tre articoli soli, pare) per assicurare i livelli di concorrenza previsti dal Regolamento Monti e ancora assente, come lamentano meccanici e produttori di ricambi

binom originali e come ha accettato la stessa Ue. D'altra parte, la concorrenza fra officine autorizzate è limitata: chi ha un'auto in garanzia si rivolge alla rete di assistenza del suo marchio e non delle case concorrenti.

Il problema vero è quindi far competere reti ufficiali e riparatori indipendenti. Quali sono allora i criteri per accertare il livello di concorrenza fra reti ufficiali e indipendenti? Per Cesari sono tre: libero e incondizionato accesso a informazioni tecniche, ricambi e addestramento; vigilanza sulla politica delle garanzie allungate per evitare che siano usate per trattenere la clientela dissuadendola dal rivolgersi agli indipendenti; libero accesso di questi ultimi alle reti ufficiali. Per applicarli effettivamente, la Commissione emanerà un'integrazione alla Ber (considerata un accompagnamento al regolamento 330/2010) sotto forma di linee guida specifiche del settore, per evitare che siano disattesi i principi di accesso al mercato e i diritti dei riparatori indipendenti rispetto alle reti ufficiali.

Il giudizio di Razzelli è favorevole, ma con qualche perplessità dovuta all'esigenza di difesa degli investimenti richiesti alla rete autorizzata. Di segno opposto ovviamente il giudizio dei riparatori indipendenti espresso da Roberto Ansaldo, presidente nazionale di Confindustria autoricambi. Sottolineando i meriti del regolamento Monti nel riconoscere dignità al lavoro degli indipendenti, Ansaldo conferma la mancata attuazione della normativa finora. Si dichiara però fiducioso sul futuro e concorda con l'alleggerimento delle regole per la vendita e per rilanciare i mercati e ridurre i costi di distribuzione, che rappresenta il 30% del costo del prodotto.

Lo scenario



Che cosa cambia nella vendita

- Dal 1° giugno 2010 regolamentazione separata dal post-vendita.
- Dal 1° giugno 2010 regime di prorogatio delle norme dell'attuale regolamento 1400/2002 (Monti) relativo agli accordi verticali nel settore auto.
- Dal 1° giugno 2013 passaggio al regime del regolamento 330/2010 sugli accordi verticali sui prodotti in genere.
- Dal 2013 verranno quindi meno le attuali protezioni date dal regolamento Monti.
- Clausole come quella di delocalizzazione (location clause, con possibilità limitate di vendere fuori zona), multinarcismo (offerta di più marchi purché non allo stesso locale) e altre specifiche del settore reintrodotti solo a discrezione della Commissione Ue con linee guida integrative del testo standard per la distribuzione dei prodotti in generale.

Che cosa cambia per i meccanici

- Dal 1° giugno 2010 nuovo regolamento di esenzione di blocco (Ber).
- Accesso alle informazioni tecniche per i riparatori indipendenti confermato e rafforzato nelle linee guida, con l'allineamento per tutti i veicoli all'obbligo di adottare il sistema unificato oggi previsto solo per Euro 5 ed Euro 6 dalla direttiva 715/2007.
- Ribaltamento dal riparatore al produttore della prova della qualità dei ricambi di qualità corrispondente impegnati nelle riparazioni.
- Le linee di ricambi economici allestite dal costruttore auto per i modelli di cessata produzione perdono l'originalità perché di qualità corrispondente, salvo apposita certificazione del costruttore.
- L'abuso di garanzie estese allo scopo di impedire l'accesso alla manutenzione per gli indipendenti verrà ostacolato dalla linea guida.
- Solo in caso di contratto di subappalto il costruttore può impedire al fornitore di vendere i ricambi sul libero mercato.
- Accesso alle reti ufficiali più facilitato e meno rigido.

Quali sono le parole chiave

- **Accordi verticali:** accordi sottoscritti fra imprese verso l'alto o il basso della catena distributiva. Ad esempio concessione auto e franchising.
- **Linee guida:** atti non vincolanti (soft law), ma che possono anche essere come quelle della Commissione Ue in quanto appropriate e autorevoli. In ogni caso hanno sempre influenza giuridica.
- **Multinarcismo:** possibilità di acquistare e vendere nello stesso luogo prodotti di marche diverse, ma solo a condizioni prestabilite.
- **Pezzi di ricambio originali:** la cui qualità è la stessa dei componenti usati per l'assemblaggio del veicolo.
- **Pezzi di qualità corrispondente:** quelli per i quali in grado in qualsiasi momento si può dimostrare che la qualità corrisponde all'originale.
- **Regolamento di esenzione di blocco (Ber):** provvedimento della Commissione e del Consiglio per permettere a una categoria di imprese l'esenzione condizionata dall'obbligo di libera concorrenza.

Senza incentivi peggiorano le previsioni

Un concessionario su quattro a rischio chiusura

■ I concessionari italiani sono circa 4 mila. E per la crisi rischiano di chiudere in mille, non in 300 come era stato calcolato prima che si sapesse del mancato rinnovo degli incentivi. Secondo Filippo Pavan Bernacchi, presidente di Federaipa (l'associazione di categoria), i posti di lavoro coinvolti sono almeno 15 mila, più 30 mila nell'indotto. Il Centro studi Promotor per il 2010 prevede fatturato in calo di 6,4 miliardi, dovuto a un calo di vendite in discesa a 1,8 milioni di unità (-350 mila). Numeri che potrebbero avere sui concessionari conseguenze ancora peggiori di quelle citate. Pavan Bernacchi assicura che già molti hanno in corso tagli di punti vendita disattaccati. La struttura della distribuzione auto in Italia è impernata su concessionari di medie e piccole dimensioni, in tempi passati e ben migliori molto criticata soprattutto dagli stranieri perché ritenuta fragile e poco efficiente. Ma l'esperienza ha dimostrato che invece è stata più resistente ed efficiente del previsto, anche se da tempo in crisi di redditività: i bilanci dei dealer dal 2005 al 2008 (ultimo dato pubblicato da Interauto News) dicono che il reddito operativo sul fatturato è passato da 1,5% a 0,9% e quello ante imposte si è ridotto da 0,8% a -0,1% sul fatturato. Se aggiungiamo gli effetti della crisi e il mancato rinnovo degli incentivi, il rischio di un'ondata di chiusure è reale.

Secondo la società trevigiana di ricerca Quantia, gran parte della progressiva corrosione di utili è dovuta all'eccessiva concorrenza *interbrand* instaurata negli ultimi anni e alla concentrazione di punti vendita nelle aree più ricche. Lo scorso anno su una vettura di 15 mila euro lo sconto medio, tra incentivi e abbuffoni vari, si è attestato sui 3 mila euro, il 20%. Una cifra che spiega da un lato i margini ormai esigui dei concessionari e dall'altro i motivi per cui gli affari sono fermi. In un mercato di sostituzione, il cliente aspetta sempre i possibili maggiori sconti, indipendentemente da quanti soldi ha. Non è probabilmente inviolabile la posizione di Pavan Bernacchi, eletto a fine 2009. Lui appare preoccupato, ma non perde l'occasione per mostrare un po' di ottimismo nel dichiarare che «nonostante le grandi difficoltà del momento, gran parte dei problemi potreb-

IN DIFFICOLTÀ

Tra le cause l'aumento della competizione tra i diversi marchi e l'elevata quantità di sconti che riduce troppo i margini

be essere superata se i costruttori ci offrissero la possibilità di accedere a un tavolo per trovare accordi su una differente struttura del lavoro». Pavan è convinto che la madre di tutti i mali, crisi a parte, è la politica degli obiettivi esasperati delle case, a loro volta strette dalla sovraccapacità produttiva (sui mercati finisce circa il 20% di prodotto in più di quello che è possibile assorbire). Non si vuol ridurre la produzione perché dovrebbe chiudere almeno cinque grandi fabbriche in Europa e licenziare 50 mila addetti. «Ma per non licenziare i loro lavoratori, i costruttori ci costringeranno a licenziare i nostri» conclude Pavan.

Aste
INFOAPPALTI

Cerchi un affare?

Noi ti guidiamo nel mondo delle aste

Aste INFO APPALTI è un progetto editoriale innovativo, una guida unica per i professionisti del mercato immobiliare, della mediazione creditizia e per tutti coloro che cercano l'affare in un acquisto o in una vendita all'asta. Ricco di annunci e approfondimenti, facile da consultare e forte di una distribuzione capillare su tutto il territorio nazionale, Aste INFO APPALTI è il mensile leader nel settore dei media specializzati di cui non si può fare a meno.

Guido Talarico Editore

www.astepress.it abbonamenti@guidotalaricoeditore.it