

CONFERENZA STAMPA

“AUTOMOTIVE TRANSIZIONE ENERGETICA, CONCORRENZA E INFLAZIONE”

Intervento del Presidente di Federauto-Confindustria

Adolfo De Stefani Cosentino

Roma, 2 dicembre 2021

Oggi siete stati invitati in quanto vorremmo illustrare perché, secondo noi, nel prossimo futuro i prezzi delle auto subiranno una tensione al rialzo che ostacolerà la transizione energetica nel settore automobilistico in un quadro di insieme che presenta dei seri fattori di rischio socioeconomico per il nostro Paese e per l'Europa.

È evidente che quando si parla di prezzi si parla anche degli interessi dei consumatori.

Mai prima d'ora il settore dell'auto è stato esposto a un insieme di fattori tanto complessi e di portata strategica:

- la transizione energetica
- l'ingresso diretto delle case sul mercato e le conseguenze su prezzi e servizio al cliente

Temi che si aggiungono alle conseguenze della crisi dei componenti e alla scarsa disponibilità delle materie prime.

LA TRANSIZIONE ENERGETICA

Le auto elettriche e ibride sono ormai offerte da tutti i costruttori di autoveicoli, ma esistono problemi oggettivi che ne impediscono la diffusione, rallentando il progresso nell'abbattimento delle emissioni nocive. In altre parole, la sola offerta di prodotto non basta.

Il problema principale è costituito dall'anzianità del parco circolante italiano, che è uno dei più vecchi d'Europa (slide 3). Stiamo parlando di un parco di 38,8 milioni di auto con età media di 11,8

anni, costituito per il 52,5% da auto ante Euro 5 (20,4 milioni) e per il 70,5% ante Euro 6 (27,4 milioni). Ora, un'auto Euro 0; 1; 2; 3 emette una quantità di CO₂ 20, 25 volte superiore ad equivalente autovettura benzina o diesel omologata secondo le specifiche odierne conosciute come Euro 6d.

Il miglioramento nella riduzione delle emissioni nocive è evidente – basta guardare il progresso negli ultimi 20 mesi (slide 2). Ma non basta. Al tempo stesso è evidente che – anche laddove il mercato dell'auto tornasse a livelli più o meno normali (1.700.000 unità all'anno), per sostituire l'attuale circolante inquinante occorrerebbero decenni.

Ora, immaginate per un secondo se domani, con un colpo di bacchetta magica, riuscissimo effettivamente a sostituire le auto Euro 0; 1; 2; 3; 4: ebbene avremmo già raggiunto e superato, per quanto riguarda il comparto auto, l'obiettivo di riduzione del CO₂ fissato per il 2025.

Questa fantasia si scontra però con la realtà che è rappresentata in generale dal costo delle autovetture (slide 4) il cui prezzo medio in Italia negli ultimi 10 anni è già cresciuto – al netto dell'inflazione – del 6% al di sopra del potere d'acquisto dei consumatori.

A tal proposito è bene ricordare che, chi possiede un'autovettura particolarmente vecchia e quindi pericolosa per l'assenza di sistemi di sicurezza attiva e passiva, nonché particolarmente inquinante, raramente ha la capacità economica per affrontare l'acquisto di un'auto dell'ultima generazione, e men che meno di un'auto elettrica o ibrida.

Infatti, le elettriche o ibride costano dal 25 al 30% più delle versioni equivalenti con motore tradizionale. Ma questo non è l'unico fattore a limitare la diffusione della mobilità elettrica. Un altro elemento determinante è lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica, indispensabile per la diffusione delle vetture "alla spina". L'Italia è in serio ritardo sia nella rete di bassa potenza (6a in Europa per numero di colonnine per 100 km), sia nella rete di ricarica veloce (Fast Charge) che costituisce il 9,7% della rete esistente, contro il 17,2% della media europea. Pensate che in autostrada le colonnine di ricarica rapida sono appena 32! (slide 5).

Questi fattori ancora oggi rappresentano un forte deterrente per la diffusione della mobilità elettrica, cui si aggiungono costi d'esercizio complessivi che, in funzione del prezzo dell'energia, possono anche equivalere a quelli di un'auto tradizionale.

Oggi l'auto elettrica o ibrida è destinata prevalentemente a chi ha capacità di spesa, può usufruire di un ambiente in cui ricaricare la vettura e usa l'auto su percorrenze limitate.

L'ipotesi – la sola idea – che nell'arco di breve tempo la mobilità individuale possa essere convertita all'elettrico è, stante le premesse, pura utopia.

Tuttavia, fra le diverse iniziative governative e comunitarie che – al di là della sterile imposizione di limiti – potrebbero invece contribuire efficacemente a ridurre l'impatto ambientale della circolazione veicolare entro un orizzonte temporale più vicino, vi sono i cosiddetti combustibili liquidi a basse o nulle emissioni di carbonio (LCLF - Low Carbon Liquid Fuels). Si tratta di bio-carburanti o carburanti sintetici in avanzata fase di sviluppo che presentano emissioni di anidride carbonica virtualmente prossime allo zero, capaci quindi di assicurare in tempi rapidi la completa neutralità climatica nel settore dei trasporti*.

Mi piace citare a questo proposito Volkmar Denner, CEO della Bosch. Denner sostiene che non si tratta di abbandonare le motorizzazioni tradizionali, bensì di dire semplicemente addio ai combustibili fossili.

LA CONCORRENZA

Ma c'è anche un tema di concorrenza, che deriva dalla volontà della maggioranza delle case automobilistiche di incrementare la propria marginalità modificando i rapporti contrattuali con i propri concessionari ed entrando direttamente nel mercato B2C, ossia rivolgendosi al cliente finale attraverso la vendita online.

Il contratto di agenzia, che molti marchi si apprestano ad adottare, forti del regolamento europeo sulla distribuzione di prossima adozione, trasferirà molte funzioni oggi appannaggio dei concessionari in seno alle case automobilistiche, di fatto annullando quel terreno negoziale che sinora ha permesso al concessionario di formulare la migliore offerta per rispondere alle più diverse esigenze del consumatore, dal ritiro dell'usato al finanziamento del nuovo acquisto.

Contrariamente a quanto si possa pensare, la discesa in campo delle case con la vendita diretta delle auto online non migliorerà questa situazione, anzi: permetterà alle case di mettere fuori gioco i distributori, quindi i concessionari, per poi acquisire il controllo della domanda, con condizioni non più negoziabili.

Il risultato? Una crescente concentrazione della domanda nelle mani di un oligopolio di costruttori e un chiaro decremento della competizione. L'esatto contrario di ciò cui è vocato il regolamento europeo.

Per il consumatore questo significa una chiara tendenza alla rigidità dei prezzi e al loro aumento, assieme al peggioramento della qualità del servizio, non ultimo a causa della rarefazione delle reti distributive e della sempre più scarsa possibilità per i concessionari di offrire risposte efficaci alle esigenze dei clienti.

Per i concessionari, e in particolare per coloro che saranno ancora attivi, a fronte della drastica riduzione dei margini ad opera dei costruttori si determinerà la necessità di intervenire con misure draconiane sui costi tagliando la forza lavoro. Ad oggi Federauto stima che l'impatto a livello occupazionale possa raggiungere le 60÷70.000 unità.

Tutto questo a meno di un intervento profondo da parte del legislatore, atto a riequilibrare il potere dominante delle case automobilistiche nei confronti del sistema distributivo, nonché di misure da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza finalizzate ad assicurare il miglior livello competitivo.

Nel caso di un prodotto complesso come è l'automobile, peraltro legato a una parte importante e integrante di servizi, nonché alla sicurezza dei passeggeri e della circolazione stradale, la mancanza di un rapporto diretto con chi rappresenta il marchio dell'auto acquistata, ossia il concessionario, può avere risvolti molto negativi: il cliente avrà come unica interfaccia la casa automobilistica e non una figura fisica, nota, presente e disponibile.

RIEPILOGO

Vorrei rapidamente riassumere quanto ci siamo detti:

- Il blocco fondamentale affinché si realizzi la transizione energetica nel settore automotive è costituito da un parco circolante di 38,8 milioni di autovetture con un'età media di 11,8 anni, di cui il 70,5% è ante euro 6
- Il costo delle auto elettriche e ibride plug-in è notevolmente superiore alle equivalenti versioni con motori tradizionali, rendendole di fatto scarsamente accessibili

- Ad oggi i limiti infrastrutturali delle reti di ricarica e il tempo necessario a ricaricare le auto elettriche e la loro autonomia ne limitano l'uso, quindi la diffusione
- L'incremento dei prezzi contribuisce ad allontanare la possibilità per il consumatore di sostituire la propria auto
- Le concentrazioni che risulteranno dalle modifiche contrattuali volute dalle case automobilistiche e il loro ingresso sul mercato consumer comporteranno un incremento dei prezzi, con una conseguente spinta inflattiva, e una riduzione del livello di servizio, il tutto a danno del consumatore
- La contrazione delle reti distributive comporterà la perdita di 60÷70.000 posti di lavoro e impatterà profondamente sull'attuale contributo dell'auto al bilancio economico del Paese (3% del PIL nazionale; 5% del gettito fiscale)

COSA CHIEDIAMO AL GOVERNO

- Una seria pianificazione di incentivi, coerente con gli obiettivi della transizione energetica, destinata a supportare lo svecchiamento del parco circolante, volta sia a vetture elettriche o ibride, sia ad auto nuove o usate euro 6
- Un piano infrastrutturale in linea con la necessaria copertura territoriale e con una potenzialità richiesta dagli obiettivi di incremento del parco circolante elettrico e ibrido
- Il supporto ad un rapido sviluppo dei carburanti LCLF* (Low Carbon Liquid Fuels) per garantire un efficace contenimento delle emissioni nocive, tale da accompagnare l'industria e il sistema distributivo in maniera sostenibile lungo il percorso della transizione energetica
- Un impianto normativo finalizzato a riequilibrare la posizione dominante delle case automobilistiche nei confronti del sistema distributivo, affinché sia favorita la massima competizione possibile a vantaggio del consumatore
- Un regime fiscale in linea con quello dei principali paesi comunitari, con piena detraibilità per le auto di uso professionale, aziendale e noleggio, IVA compresa, così come stabilito nel 2006 dalla Corte di Giustizia Europea.

COSA POSSONO FARE FEDERAUTO E I SUOI CONCESSIONARI

I concessionari italiani possono mettere a disposizione competenza, servizio e risorse per:

- assicurare il massimo supporto nell'accompagnare la transizione energetica al fine di sostituire il più velocemente possibile il parco circolante esistente, favorendone il ricambio con auto nuove o usate dell'ultima generazione
- adeguare in tempi rapidi la propria struttura alle esigenze della mobilità elettrica, sia in termini di capacità di ricarica (già oggi sono migliaia le colonnine di ricarica installate presso le concessionarie), sia per la manutenzione e riparazione di auto dell'ultima generazione
- sedersi a un tavolo tecnico con il Governo e con l'Autorità Garante della Concorrenza per individuare le soluzioni normative volte a sostenere la transizione energetica e a riequilibrare il rapporto di forze fra case automobilistiche e distribuzione.