

28 Aprile 2016

## **Auto, «il trend positivo non deve fare abbassare la guardia»**

Il mondo dell'automotive a confronto in Ascom. Buongiardino (Federmotorizzazione): «Per dare continuità servirebbe un taglio alle aliquote fiscali». Epis (Ascom): «Più vicini agli associati con strumenti e informazioni per competere»





Il mercato dell'auto continua la crescita e in Lombardia e in Bergamasca lo fa con numeri superiori alla media dal paese. Nei primi tre mesi dell'anno le immatricolazioni a Bergamo sono salite complessivamente del 31,7% rispetto allo stesso periodo del 2015, passando da 6.761 a 8.903. In Lombardia l'aumento è stato del 24,4%, mentre a livello nazionale del 21%. «Il 2015 è stato un anno di crescita e nel 2016 gli incrementi sono proseguiti. Ci auguriamo che la lunga crisi che ha colpito il settore sia definitivamente superata», ha evidenziato **Simonpaolo Buongiardino**, presidente di Federmotorizzazione in occasione del [convegno organizzato all'Ascom di Bergamo dal titolo "Automotive - Consolidiamo e sosteniamo la ripresa del settore"](#), nel quale sono stati presentati i dati complessivi, che dicono anche di un incremento dei veicoli commerciali (a Bergamo il saldo tra 2014 e 2015 è positivo di 220 immatricolazioni, da 2.642 e 2.862, pari all'8,3%, in Lombardia di circa 8.500 veicoli, da 110.427 a 118.912, 7,7%) e dell'usato, con 3.636 passaggi netti in più pari all'8,2% a Bergamo a fronte di un incremento medio regionale del 5,4% (da 411.597 a 434.000).



La Rassegna

<https://www.larassegna.it/auto-il-trend-positivo-non-deve-fare-abbassare-la-guardia/>

Il trend positivo non deve però fare abbassare la guardia. «Il contesto congiunturale generale non è ancora dei migliori – evidenzia Buongiardino –, l'economia cresce poco e non si è ancora realizzato un effettivo rilancio dei consumi interni, che può avvenire solo se i cittadini possono contare su maggiori disponibilità economiche e se c'è fiducia nel futuro. Al momento questi due fattori non ci sono ancora, servirebbe un deciso intervento sulle aliquote fiscali per realizzare entrambi». Dal canto suo la Federazione, che riunisce rivenditori di autoveicoli, motocicli e ciclomotori, ricambi e pneumatici, ma anche altre realtà legate ai motori, come i camperisti, ha scelto di rilanciare la propria azione a favore del settore. «Accanto ai convegni centrali – spiega il presidente – vogliamo promuovere degli incontri territoriali. Abbiamo cominciato con Milano nell'ottobre scorso, ora siamo a Bergamo e proseguiamo con ulteriori appuntamenti. Negli obiettivi c'è anche l'organizzazione di osservatori e forum semestrali nazionali per tenere costantemente monitorata l'evoluzione del mercato e promuovere presso il governo iniziative di sostegno al settore, sulla scia di quanto è avvenuto con il bonus mobili e gli sgravi per le ristrutturazioni edilizie».



Lorenzo Epis

Nella sala della nuova sede dell'Ascom, il convegno ha offerto una panoramica ampia attorno al mondo dell'auto, dalle evoluzioni amministrative, come il Registro unico automobilistico, alle modalità di comunicazione da parte dei rivenditori, dal focus sulle esigenze degli agenti di commercio alle applicazioni web, dall'osservatorio sui consumi ai rapporti bancari, dalla prevenzione, normative per vendere al sicuro.



«Bergamo è la prima tappa di un tour nei territori con cui

Federmotorizzazione intende rinnovare il modo di dialogare con gli associati – evidenzia **Lorenzo Epis**, presidente degli autosalonisti dell'Ascom e consigliere di Federmotorizzazione -. L'idea è di avvicinarsi agli imprenditori e di offrire formazione, incontri, teaching e informazioni in tempo reale sulle evoluzioni tecniche e normative del settore. Lo facciamo con esperti qualificati e testimonianze significative, a Bergamo ad esempio con Quattroruote e con il più grande concessionario d'Italia, Autotorino». Alla base di questa scelta la consapevolezza che il settore è in continua evoluzione. «La recente partecipazione a "Nada 2016", a Las Vegas, l'evento dell'anno del comparto automotive – ricorda Epis – ci ha

fatto conoscere una realtà più avanzata e dinamica, quella statunitense, dove l'associazionismo indipendente ha già una storia centenaria. Web, organizzazione, rapporti con la clientela sono tutti fattori da curare e sviluppare costantemente. Se in passato la vendita era personale e locale, oggi il canale privilegiato è il web e, pur non essendo una novità, deve

