

# Economia

ECONOMIA@ECO.BG.IT  
www.ecodibergamo.it/economia/section/

## Auto a Bergamo Battuta d'arresto in aprile: meno 9%

**Immatricolazioni.** Fassi (Ascom): «Ce l'aspettavamo, penalizzati anche dalle vacanze di Pasqua e dai ponti»  
A livello nazionale il calo delle vendite è stato del 4,6%

ANDREA IANNOTTA

Battuta d'arresto del mercato auto: a livello nazionale ad aprile le immatricolazioni di auto nuove sono risultate in calo del 4,6% rispetto allo stesso mese del 2016, mentre nella Bergamasca la flessione è stata quasi del doppio, meno 9%. Sono state infatti 2.576 le auto vendute in provincia, contro le 2.832 dello stesso mese dell'anno scorso. A livello complessivo dei primi quattro mesi, invece, il saldo è ancora positivo, con un +6% sul primo quadrimestre 2016 (+8% il dato nazionale).

Da un lato si attribuisce la flessione all'effetto «calendario» (due giorni lavorativi in meno), dall'altro si sottolinea anche che il mercato finora è stato caratterizzato da un aumento della componente vendite a società e noleggio rispetto a quella dei privati, grazie al contributo del superammortamento e della legge Sabatini per l'acquisto di beni strumentali, che stanno incentivando gli investimenti

La flessione maggiore per i veicoli a metano, in ripresa i mezzi a Gpl e le ibride

delle aziende. «Era inevitabile che ci fosse, non tanto una battuta d'arresto, ma almeno un po' di flessione - osserva Marco Fassi, presidente della categoria Concessionari auto di Ascom Bergamo - tra Pasqua e ponti vari, l'affluenza nelle concessionarie si è inevitabilmente ridotta e quando poi un cliente decide di prendersi una vacanza, difficilmente entra poi nell'ottica di spendere ulteriore denaro per un'automobile. Ripartiamo, con maggio, fiduciosi come nel primo trimestre di quest'anno, le premesse sono buone».

«Trainanti i veicoli a km 0»

«Si sta avvicinando l'estate - prosegue Fassi - per cui vale in parte il ragionamento appena fatto: il clima vacanziero un po' penalizza. Pertanto è impensabile raggiungere gli stessi numeri dei primi mesi dell'anno. Ma possiamo essere ottimisti, l'anno scorso si è lavorato comunque bene tutto l'anno ed il 2016 si è chiuso veramente col botto. Non vedo perché dovrebbe cambiare in negativo».

Il referente dei Concessionari Ascom si toglie poi un sassolino dalla scarpa: «Tengo ancora a precisare - e continuerò all'infinito a ripetere questo concetto, fino a quando le case non cambieranno le

loro strategie per conquistare sempre più quote di mercato - che anche in un mese difficile come quello appena trascorso, le immatricolazioni degli automezzi km zero hanno avuto ancora un peso importante per quasi tutti i concessionari. Saranno almeno contenti i clienti, avranno così modo di fare degli ottimi affari e di poter scegliere l'auto di loro gradimento con la varietà di vetture che sono state targate».

Clio modello più venduto

A livello di immatricolazioni, nella nostra provincia la flessione maggiore si è avuta, ancora una volta, nel settore delle auto alimentate a metano (meno 48,9% sull'aprile 2016), mentre hanno mostrato segnali positivi per i mezzi a Gpl (+12,6%) e le ibride (+45,5%). Il modello più venduto è risultata la Renault Clio (un ritorno, per questa auto, in cima al podio), con 135 unità vendute (+11% sul 2016), seguita da Lancia Ypsilon (114 vetture immatricolate, meno 24%) e Citroen C3 (106 pezzi, +34%). Nel quadrimestre, conduce incontrastata la Ypsilon (580 unità, meno 5,8%), seguita da Fiat Panda (535 mezzi venduti, meno 0,9%) e Renault Clio (505 unità, +23%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Sindacato inquilini Cisl Bertola in segreteria regionale

Rinnovo cariche del sindacato inquilini Cisl (Sicet) della Lombardia. In segreteria regionale eletto anche il bergamasco Roberto Bertola.



## Immatricolazioni auto nella Bergamasca

LA TOP TEN DEI MODELLI APRILE 2017				QUOTE IN %	LA TOP TEN DEI MODELLI APRILE 2016				QUOTE IN %
Renault	Clio	135	5,2	Lancia	Ypsilon	150	5,3		
Lancia	Ypsilon	114	4,4	Volkswagen	Golf	125	4,4		
Citroen	C3	106	4,1	Renault	Clio	122	4,3		
Volkswagen	Polo	97	3,8	Volkswagen	Polo	96	3,4		
Fiat	Panda	94	3,6	Fiat	Panda	94	3,3		
Jeep	Renegade	76	3,0	Citroen	C3	79	2,8		
Toyota	Yaris	65	2,5	Toyota	Yaris	67	2,4		
Peugeot	208	62	2,4	Peugeot	208	65	2,3		
Dacia	Duster	60	2,3	Fiat	500	63	2,2		
Ford	Fiesta	60	2,3	Opel	Corsa	62	2,2		
TOTALE				2.576	TOTALE				2.832

## Alimentazione

	APRILE 2017	%	APRILE 2016	%	var. % 2017/2016
Diesel	1.232	47,8	1.272	44,9	-3,1
Benzina	1.056	41,0	1.301	45,9	-18,8
Gpl	152	5,9	135	4,7	12,6
Ibrida	112	4,3	77	2,7	45,5
Metano	23	0,9	45	1,6	-48,9
Elettrica	1	0,03	2	0,07	-50,0
TOTALE	2.576	100,0	2.832	100,0	-9,0

FONTE: Elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE - Metodo UNRAE

LEADER

## Epis: «Pure l'usato in frenata C'è prudenza negli acquisti»

«Anche il mercato dell'auto usata ha visto un aprile in flessione - sottolinea Lorenzo Epis, presidente degli Autosalonisti Ascom - nei nostri saloni si sono viste meno persone e un calo di interesse. Ma già con i primi giorni di maggio questa tendenza sembra essersi invertita». Il rapporto di vendite attualmente è di 13 vetture usate contro 10 nuove, «mentre fino a due anni fa era di 20 contro 10», ricorda l'imprenditore.

Diversi i fattori che incidono su questi comportamenti: «La crisi non è finita - prosegue Epis - e la gente sta ben attenta ad effettuare un investimento

importante come quello dell'acquisto dell'auto. E non concordo nemmeno con chi sostiene che in aprile vi è stato un calo perché si è lavorato qualche giorno in meno. Ripeto, comprare l'auto non è un gesto istintivo ma programmato, per cui un giorno in meno di apertura dei saloni non fa cambiare idea. Piuttosto il comportamento può essere figlio della attuale situazione economica, con perduranti difficoltà».

Il referente degli Autosalonisti ricorda poi che «bisogna tener presente che, sul mercato del nuovo, è ancora pesante l'incidenza delle immatricola-

zioni a kilometro zero. Una prassi che sta drogando il mercato, e non dà l'esatta misura delle vendite effettive. Senza contare poi che molti acquisti provengono dalle aziende, invogliate dal superammortamento. E qui devo dire che se non si interviene a livello governativo con degli incentivi nel segmento delle vendite ai privati il mercato non si stabilizza. Ma purtroppo, all'orizzonte non si vedono cambiamenti normativi. Speriamo in una nuova ripresa del mercato».

A. I.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Anche i «piccoli» sognano la Cina Due aziende in missione a Chengdu

Iniziativa Promos

La Fabe di Calcio esporta già i suoi cuscini in Giappone. La Mogi Caffè è presente a Shanghai e Honk Kong

Anche le piccole aziende si muovono per esportare i loro prodotti in Cina. Due aziende bergamasche sono state in missione a Chengdu, metropoli cinese e capoluogo della provincia del Sichuan. L'iniziativa ha coinvolto 16 imprese lombarde e si inserisce nell'ambito del progetto «Percorsi di accompagnamento in mercati strategici per il sistema economico lombardo». Voluta dalla Regione e da Unioncamere Lombardia, è stata realizzata da Promos (azienda speciale della Camera di commercio di Milano per le attività internazionali).

Le aziende della nostra provincia coinvolte sono state Fabe e Mogi Caffè. Per la prima in-

missione c'era Elena Consolandi, responsabile commerciale estero: «È stata un viaggio di lavoro in cerca di clienti in Cina. Due giorni di appuntamenti». In particolare Fabe, che produce cuscini da letto di qualità, «è alla ricerca di un distributore per il mercato cinese». «Abbiamo incontrato - aggiunge Consolandi - qualche operatore interessante, un paio di importatori, magari potremmo partire da lì. Siamo una piccola azienda, siamo inte-

ressati all'export ma non intendiamo aprire uno stabilimento in Cina». Fabe ha sede a Calcio, una quarantina di dipendenti e circa 8 milioni di fatturato: «Abbiamo risentito un po' della crisi ma per adesso siamo in salute perché abbiamo un grosso cliente in Giappone che non conosce crisi».

Da parte sua Mircea Masserini, marketing manager di Mogi Caffè, spiega: «Il nostro obiettivo è ampliare il business in Cina.

Abbiamo avuto incontri B2B con vari operatori. Già lavoriamo su Shanghai con buoni risultati, ma non è sufficiente per coprire tutto il territorio cinese e abbiamo approfittato di questa iniziativa per visitare Chengdu e vedere se ci sono distributori che fanno al caso nostro». L'azienda ha svolto sei incontri. «I rapporti con i cinesi si costruiscono sul lungo periodo - sottolinea Masserini - non si conclude mai al primo approccio». Oltre che a Shanghai, Mogi è presente a Honk Kong nei corner Ferrari e Maserati e nel ristorante Sevva dove sono state realizzate delle tazzine-gioielli per assaporare il caffè prodotto dall'azienda. In Mogi, che ha sede a Bergamo, lavorano una decina

di persone, per un fatturato di due milioni, con un 20% sull'export. Con l'inizio della crisi, conclude Masserini, «si è entrati in una nuova fase, è finito un certo modo di lavorare e ragionare, anche le aziende medie e piccole devono puntare sull'export in maniera strutturata e non andare all'arrembaggio come di solito facevano gli italiani».

L'iniziativa, ha detto il direttore di Promos, Sergio Rossi, «ha dato modo ad alcune imprese lombarde di scoprire da vicino le opportunità offerte da un mercato verso cui nell'ultimo anno l'export lombardo è cresciuto del 5,5%, pari ad un valore di 3,6 miliardi».

Fabio Fiorindi

© RIPRODUZIONE RISERVATA