

RIPRESA FINALMENTE CI SIAMO?

La **crisi** è ancora una realtà. Ma diversi **segnali** inducono a sperare **che l'uscita** dal tunnel **sia in vista**, anche **per l'automotive**.

Lo confermano le analisi di **Euler Hermes SIAC**, società leader nell'assicurazione del credito

di Marco De Rosa

L'abbiamo invocata, attesa, annunciata. Ma sembrava non voler arrivare mai. Ora però, pur con tutte le cautele del caso, alcuni segnali parrebbero indicare che - forse - la ripresa è finalmente cominciata. Per il settore dell'automotive, certo, ma non solo.

Vanno in questa direzione, per esempio, le analisi di Euler Hermes SIAC, società leader in Italia dell'assicurazione crediti commerciali, presente in 51 Paesi e parte del colosso multinazionale Allianz. La quale, grazie all'ampiezza del suo database (circa 57mila aziende clienti che affidano crediti per oltre 600 miliardi di euro, generati da transazioni commerciali verso 900mila imprese italiane ed estere) e alla costante azione di monitoraggio che evidenzia difficoltà, ritardati pagamenti e insolvenze, è in grado di arrivare a generalizzazioni

assai affidabili sullo "stato di salute" dei diversi settori. Insieme a **Massimo Falcioni**, direttore centrale di Euler Hermes SIAC, proviamo dunque a fare il punto della situazione.

FM: L'uscita dalla crisi è davvero dietro l'angolo?

"Premesso che è presto per dare una risposta definitiva, occorre partire da un dato generale, relativo a tutti i settori merceologici: alla fine del 2009 entrambi gli indicatori principali sui quali basiamo le nostre analisi, vale a dire il numero delle denunce di mancato pagamento e il loro importo medio, hanno fatto segnare un calo, e quindi un miglioramento, rispetto al 2008. Il primo, in particolare, ha registrato una flessione di oltre il 22%, mentre il secondo è sceso solo dell'1,3%".

FM: Come si spiega una differenza così marcata?

"Con il fatto che la crisi ha impattato prima sulle piccole imprese, e ciò ha portato a un'esplosione del numero/frequenza delle denunce. In un secondo tempo sono state invece colpite le grandi aziende, il che si è tradotto in numeri assoluti più bassi, ma in importi medi più consistenti".

FM: I dati del 2009, comunque, parrebbero invitare a un cauto ottimismo...

"È presto per poter prevedere l'evoluzione che si avrà nel 2010. I miglioramenti più significativi si sono avuti nel terzo e quarto trimestre 2009, mentre la prima parte dell'anno è stata contrassegnata da una perdurante situazione di difficoltà. Non va dimenticato, però, che a guidare tali miglioramenti è stato soprattutto il recupero della produzione dovuto



alla necessità di riadeguare i livelli di stoccaggio, che erano arrivati ai minimi".

FM: Veniamo al settore dell'automotive...

"Anche in questo caso, nel 2009 abbiamo registrato su tutta la filiera un andamento a due velocità: grande affanno all'inizio, con un imponente aumento dei giorni di ritardato pagamento, seguito da un recupero di produzione nel quarto trimestre. Quest'ultimo, in particolare, lo abbiamo colto nelle aziende che forniscono materiali ai costruttori auto, come l'elettronica o l'acciaio e laminati, che in molti casi, cito per esempio il Gruppo italiano Arvedi, fanno registrare ordinativi in costante crescita anche nei primi mesi del 2010".

FM: Che cosa significa questo?

"Che gli incentivi statali hanno aiutato a de-stoccare l'enorme produzione presente nei piazzali delle Case e delle concessionarie. E che ora la filiera sta lavorando per recuperare certi livelli di stoccaggio. Da notare,

poi, che gennaio è stato un mese positivo a livello d'immatricolato anche per il massiccio portafoglio ordini accumulatosi a dicembre, visto che la normativa incentivi del 2009 consentiva d'immatricolare fino al 31 marzo 2010 le vetture ordinate entro fine anno. Resta ora da vedere quale

FM: Lei che ha ricoperto ruoli di primo piano nel noleggio a lungo termine (è stato direttore commerciale delle due società della Volkswagen Financial Services: Europcar Fleet Services e LeasePlan Italia - ndr), come valuta il momento del comparto?



MASSIMO FALCIONI

fenomeno, invece, ha riguardato un'esperienza relativamente nuova per il settore: il ritardato o mancato pagamento da parte delle aziende clienti, soprattutto le Pmi. Una situazione che oggi i noleggiatori stanno gestendo in modi diversi: concedendo proroghe e dilazioni di credito, cedendo il credito 'pro soluto' e sostenendone così il costo dell'anticipazione, oppure ricorrendo a forme di assicurazione del credito non solo per tutelarsi dalle insolvenze, ma anche per prevenirle grazie a una costante valutazione del portafoglio clienti".

FM: Il mancato rinnovo degli incentivi potrebbe contribuire a risolvere, almeno parzialmente, il problema dell'usato?

"In tema di usato, la vera sfida è rappresentata dalle normative europee sulle emissioni, che prevedono scadenze importanti già alla fine del 2011 con le emissioni di CO2 delle nuove immatricolazioni limitate a 120 g/km. Le auto non in linea con le direttive antinquinamento dovranno quindi essere piazzate su altri mercati, per esempio quelli del Bric. Com'è noto, la redditività nel settore del Nlt è determinata dal valore residuo del veicolo da rivendere. E l'impegno con il quale i noleggiatori promuovono oggi le 'flotte verdi' ha quindi un duplice obiettivo: difendere l'ambiente, certo, ma anche stimolare un rinnovo del parco in senso ecologico, che protegga i valori residui".

impatto avrà la nuova politica del Governo, che è quella di non incentivare. In altre parole, si tratta di capire se quanto fatto finora ha davvero innescato un circolo virtuoso, facendo ripartire la produzione, portando a un recupero di occupazione e, quindi, stimolando la domanda interna. Una prima risposta l'avremo in aprile, quando saranno disponibili i dati del primo trimestre, poiché gli ordinativi di gennaio, per quanto statisticamente poco significativi, manifestano segnali contrastanti".

"Nel 2009, il noleggio ha dovuto fare i conti con due fenomeni rilevanti. Il primo è stato la difficoltà di rivendere le auto usate, aggravata dall'effetto degli incentivi all'acquisto del nuovo. Questo ha portato i player a frenare sulle immatricolazioni, puntando invece a prolungare la durata dei contratti. Una mossa che ha avuto impatti sui conti economici delle società di Nlt: perché se da un lato c'è stata una riduzione della perdita sui valori residui, dall'altro si è avuto un incremento nei costi della gestione operativa. Il secondo

MANCATI PAGAMENTI IN ITALIA

FREQUENZA

	Gen-Dic 2008	Gen-Dic 2009
Domestic	+36,5%	-27,4%
Export	+32,7%	-8,5%
	+35,5%	-22,4%

SEVERITÀ

	Gen-Dic 2008	Gen-Dic 2009
Domestic	+59,7%	-4,0%
Export	+57,2%	+4,7%
	+58,9%	-1,3%

Fonte: Ufficio Studi Euler Hermes SIAC