

Auto e incentivi Il morde-e-fuggi dà solo problemi Si guardi oltre

Pierluigi Bonora

■ Che gli incentivi, come sono stati proposti finora per rivitalizzare il settore dell'auto, siano alla lunga dannosi è assodato. Creano dipendenza, addormentano le aziende, non stimolano la creatività da parte dei manager e hanno un effetto positivo limitato nel tempo. Ed è proprio il surriscaldamento del mercato causato da un boom della domanda «a tempo» a provocare sconquassi. In Italia e negli altri importanti mercati «drogati» dai bonus, il risultato del «dopo» è l'inevitabile crollo verticale delle vendite, quello che in pratica sta accadendo. In Cina, invece, che è il Paese dove dallo scorso anno si vendono più automobili nel mondo (13,6 milioni), il governo sta pensando di mettere al più presto un freno al mercato perché l'offerta è ormai pericolosamente superiore alla domanda. Significa - ed è il succo dell'allarme lanciato da un alto funzionario di Pechino - che avanti di questo passo, con gli aiuti fiscali ai produttori di veicoli, sarà inevitabile la lievitazione della capacità produttiva, frutto di investimenti dettati dall'euforia, all'impressionante cifra di 31 milioni di unità entro il 2015.

A questo punto il contraccolpo maggiore lo subirebbe la competitività del settore, e la chiusura di molte fabbriche, inevitabile per ristabilire gli equilibri, getterebbe il Paese nel caos. Ecco perché il più 55,7% delle immatricolazioni cinesi in agosto ha destato, paradossalmente, più preoccupazioni che tranquillità.

Quello della sovracapacità, però, è un problema che deve essere affrontato a livello globale. Lo stesso Sergio Marchionne non perde occasione di porvi l'accento, visto che l'industria europea sforna, ogni anno, circa 30 milioni di auto in più rispetto a quante se ne possono realmente vendere. Serve, allora, una strategia precisa e non più «a spot», che preveda interventi ragionati (che non rischino di sbilanciare pericolosamente il rapporto doman-

da/offerta in proporzione al tipo di mercato) e strutturali, che oltre a svecchiare il parco auto, sproni la produzione (e l'acquisto) di veicoli con motorizzazioni virtuose. Insomma, l'incentivo morde-e-fuggi fa parte del passato. Se proprio se ne dovranno predisporre altri, è necessario tenere conto della lezione cinese e di quanto sta accadendo in Europa. Nel frattempo, i manager delle case automobilistiche facciano vedere di che pasta sono fatti.

